

LES MARCHÉS DU LOGEMENT : UN NOUVEAU CYCLE ?

COLLOQUE DU 7 DÉCEMBRE 2011



SOMMAIRE

1.

PROPOS INTRODUCTIFS

FRÉDÉRIC ROUSSEL

Notaire, secrétaire et membre du bureau du CSN

Créée conjointement par le Conseil supérieur du notariat, la Chambre des notaires de Paris et la Caisse des dépôts et consignations, l'association Dinamic (Développement de l'Information Notariale et de l'Analyse du Marché Immobilier et de la Conjoncture) a pour ambition de développer l'information sur les marchés immobiliers. Ses principales missions : participer au développement des bases immobilières, faciliter la création et l'amélioration d'indicateurs statistiques et d'indices relatifs au marché de l'immobilier, favoriser la création d'outils et de programmes à destination des notaires, des pouvoirs publics, des collectivités régionales, des entreprises et des particuliers et, enfin, contribuer directement à la recherche immobilière par la réalisation d'études, le soutien à des travaux de recherche ou encore l'organisation de colloques.

Depuis une quinzaine d'années, et depuis plus de 20 ans à Paris, les notaires alimentent un fichier des actes de vente constituant ainsi une base de données immobilière riche de plus de 14 millions de références. L'exploitation de cette base permet en particulier de calculer les indices Notaires-Insee reconnus comme les seuls en France à respecter les critères de fiabilité de l'Insee et donne lieu également à d'importants travaux de recherche universitaires.

Le premier colloque de l'association Dinamic qui s'est tenu le 9 décembre 2010 était consacré aux indices des prix immobiliers, à leurs différentes formes en France et à l'étranger ainsi qu'à la présentation des premiers indicateurs avancés issus de l'exploitation des avant-contrats. Ces indicateurs avaient mis en évidence la forte hausse des prix à Paris en 2010, hausse qui s'est maintenue en 2011 et étendue aux biens de qualité dans nombre de grandes villes de province, et témoignait de la défiance des investisseurs et des ménages à l'égard de notre économie, confirmant ainsi le statut de valeur refuge de l'investissement dans la pierre. Cette hausse pouvait se lire comme l'un des signes avant-coureurs de la crise de la dette qui a éclaté au cours de l'été 2011 et entraîné une série de mesures qui ont pu être qualifiées de « défavorables » à l'immobilier.

Dans ce contexte incertain, il est apparu particulièrement opportun de s'interroger sur l'avenir de l'investissement immobilier. Quel meilleur outil pour ce faire que l'exploitation des bases notariales, non seulement pour calculer des indices de prix mais aussi afin d'en tirer le maximum d'enseignements sur le fonctionnement des marchés immobiliers et de ses acteurs ?

Cette analyse est complétée par l'intervention de plusieurs spécialistes grâce auxquels nous espérons dessiner un diagnostic complet de la situation de l'immobilier à la veille d'une année 2012 chargée d'incertitudes.

NATHALIE GILLY

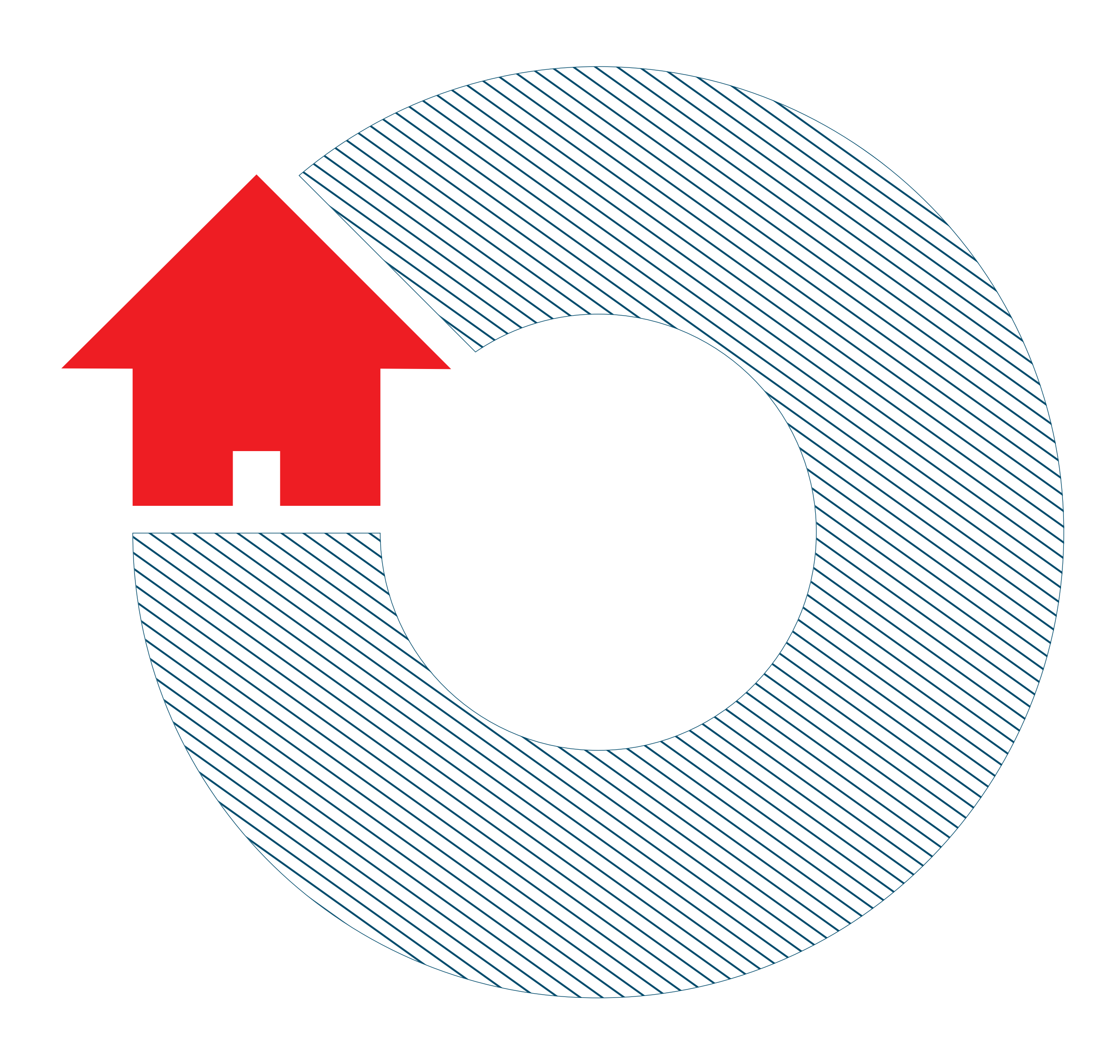
Directrice des services bancaires de la Caisse des dépôts et consignations

La Caisse des dépôts et consignations est un partenaire important du notariat depuis de nombreuses années et joue un rôle particulièrement important sur le marché de l'immobilier pour lequel il représente de forts enjeux financiers : elle est tout d'abord investisseur en direct d'immobilier pour ses fonds propres, elle est investisseur et gestionnaire au travers de ses filiales, en particulier la Société nationale immobilière qui détient des logements sociaux et des logements intermédiaires dont elle assure la gestion. À ce titre, la Caisse des dépôts détient la majorité des capitaux d'une grosse foncière, ICADE, investie principalement en immobilier de bureaux. Elle est aussi très largement finan-

ceur puisqu'au travers de la Direction des fonds d'épargne, elle finance le logement social en France pour des sommes considérables. Par ailleurs, l'immobilier est un secteur qui concerne fortement la Caisse des dépôts dans ses activités bancaires : elle reçoit en effet les fonds des notaires qui représentent des masses extrêmement importantes et dont les niveaux sont dépendants de la tenue des marchés immobiliers. Enfin, la Caisse des dépôts est partenaire des collectivités locales qui sont très demandeuses d'informations sur les marchés immobiliers dans toutes leurs composantes, habitat résidentiel, bureaux, terrains, à l'échelon local ou national, l'immobilier pouvant constituer un facteur d'attraction ou non pour les différents territoires.

La Caisse des dépôts est déjà, depuis de nombreuses années, au travers du programme ELAN, partenaire des bases notariales qui constituent une source extrêmement précieuse et fiable sur ces marchés immobiliers. Avec la loi récente de mars 2011 donnant un caractère de mission de service public à l'alimentation des bases immobilières, il paraissait naturel que la Caisse des dépôts apporte son soutien à l'association Dinamic dont l'objet est précisément d'accompagner le développement ces bases. Cet accompagnement se fait dans toutes les dimensions de ces bases : le temps et l'espace.
Premièrement, la dimension temps : il était important d'accélérer la production d'informations issues des bases immobilières par la mise en place d'indicateurs avancés issus de l'enregistrement des avant-contrats. Les indices Notaires-Insee restent toujours extrêmement fiables mais le délai de traitement sur les ventes définitives produit un décalage d'en moyenne six mois par rapport aux attentes du marché.
Autre aspect de cette dimension temps, le développement durable et la limitation des gaz à effet de serre, priorité stratégique de la Caisse des dépôts. L'habitat constitue en effet un très gros émetteur de gaz à effet de serre. La Caisse des dépôts souhaite anticiper les possibles transformations du marché immobilier sous l'effet de ces nouveaux facteurs, qu'il s'agisse de l'effet sur les prix de l'habitat lié à sa capacité à être fortement ou peu émetteur de CO2, ou de changements climatiques pouvant potentiellement modifier le paysage immobilier.
Deuxièmement, la dimension espace : l'immobilier n'est pas un marché uniforme mais varie considérablement selon que l'on considère les grandes métropoles, les villes moyennes ou plus petites. Les collectivités locales, implantées territorialement, ont besoin de connaître les évolutions du foncier spécifiquement sur leur territoire.

Soulignons enfin qu'à une période où l'on s'interroge sur un possible retournement de cycle, les questions soulevées aujourd'hui vont être fortement posées dans les mois à venir dans le débat politique. Les bases notariales pourront sans nul doute apporter des éléments d'éclairage objectifs particulièrement utiles en matière de politique publique.



1.1 ACTUALITÉ ET MODE D’EMPLOI DES BASES NOTARIALES

OLIVIER PAVY

Directeur des Affaires économiques au Conseil supérieur du notariat
Co-directeur de l’association Dinamic

FRÉDÉRIQUE THOLLON-BARAS

Directrice des activités immobilières de Paris Notaires Services

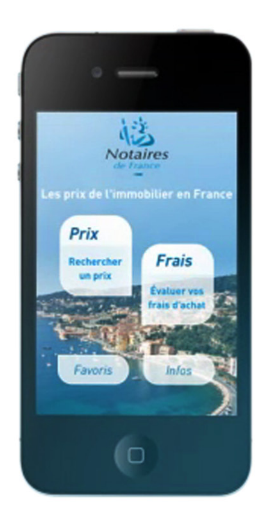
Le notaire est un acteur important du secteur immobilier et dispose à ce titre de nombreuses informations dont l’exploitation constitue désormais un enjeu important pour la profession autant qu’une obligation légale. Nous avons souhaité, dans le cadre de cette intervention, apporter un éclairage sur cette nouvelle mission de service public, faire part des derniers développements de nos outils de consultation des statistiques immobilières notariales et, enfin, présenter quelques données chiffrées tirées des avant-contrats.

1.1.1 UNE NOUVELLE MISSION DE SERVICE PUBLIC

En vertu de l'article 15 de la loi 2011-331 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et de certaines professions règlementées du 28 mars 2011, l'alimentation des bases de données immobilières constitue une obligation légale pour les notaires. L'article stipule en effet que « les notaires contribuent à la diffusion des informations relatives aux mutations d'immeubles à titre onéreux. Ils transmettent au Conseil supérieur du notariat les données nécessaires à l'exercice de cette mission de service public dans des conditions précisées par décret en Conseil d'État. » Les deux principaux enjeux de cette nouvelle mission de service public sont, d'une part, de construire des bases immobilières notariales exhaustives et, d'autre part, de mettre à disposition des différents intervenants du marché l'ensemble des informations immobilières et contribuer ainsi à la transparence des marchés.

1.1.2 LA CONSULTATION DES STATISTIQUES IMMOBILIÈRES NOTARIALES

Le notariat a ainsi anticipé la sortie du décret d'application dont la publication devrait intervenir d'ici fin 2011 en diffusant le plus largement possible les prix de l'immobilier à travers une nouvelle application consultable sur smartphone. L'application est téléchargeable et donne l'ensemble des prix sur tout le territoire français, de la région au quartier : région, département, la communauté de communes, la commune et enfin le quartier pour les grandes villes du territoire national. Elle comprend un système de géolocalisation ainsi qu'une fonction zoom et restitue les prix au m² des appartements et maisons dans l'ancien, et leurs évolutions sur 3 mois, 1 an ou 5 ans. Une fonctionnalité complémentaire est introduite permettant de calculer les différents frais d'achat d'un bien en fonction de son prix et de sa localisation (émoluments du notaire, taxes fiscales, etc.)





1.1.3 LES INDICATEURS AVANCÉS SUR LES AVANT-CONTRATS

a) L'avant-contrat, un outil fiable pour la création d'un indicateur avancé

Afin de répondre au problème du retard et de la fraîcheur de l'information, il a été décidé dès 2010 de développer des indicateurs avancés sur la base des avant-contrats. Un an après la production des premiers indices avancés, nous souhaiterions donner quelques résultats sur l'ensemble de l'Ile-de-France et sur la province et dessiner un certain nombre de perspectives pour l'avenir.

Rappelons que l'avant-contrat constitue une base de travail intéressante car il fixe par écrit les conditions futures de la vente. Point de passage obligé pour l'acquéreur, il est porteur de données fiables et contractuelles (notamment les prix pratiqués et non les prix d'offre). Il présente donc un intérêt pour l'étude statistique et permet de constituer la base d'information la plus récente, la plus actualisée possible.

Autre avantage, le notaire dispose toujours de l'avant-contrat pour fabriquer l'acte de vente même s'il en est pas personnellement le rédacteur. L'avant-contrat et le contrat se ressemblent très naturellement, ils fixent la chose et le prix, de sorte qu'il est possible de décliner aux avant-contrats les méthodes de calcul utilisées pour les prix.

Le Conseil supérieur du notariat a retenu de créer deux nouvelles bases de données s'appuyant sur les avant-contrats, alimentées de façon dématérialisée pour compacter les délais de restitution de l'information. Ces bases sont ainsi directement alimentées par les notaires qui télétransmettent leurs informations : une base d'indicateurs avancés en province (BAC) et une base d'indicateurs avancés en Ile-de-France (TAC).

b) Indicateur avancé en province (BAC)

En province, 1900 offices sont pour l'instant concernés, soit 48% des études notariales. 20% du volume des ventes a ainsi été transmis, ce qui représente à ce jour 29 500 avant-contrats.

À titre d'exemple, les cartes ci-dessous représentent l'évolution trimestrielle des prix médians pour les appartements et les maisons dans l'ancien, sur la base des informations des avant-contrats à fin novembre 2011 (figures 1 et 2).

Figure 1
Appartements anciens
(prix au m² médian
par commune)

Tendances observées
sur les avant-contrats
à fin novembre 2011

Supérieure à 5%
Entre 0% et 5%
Inférieure à 0%

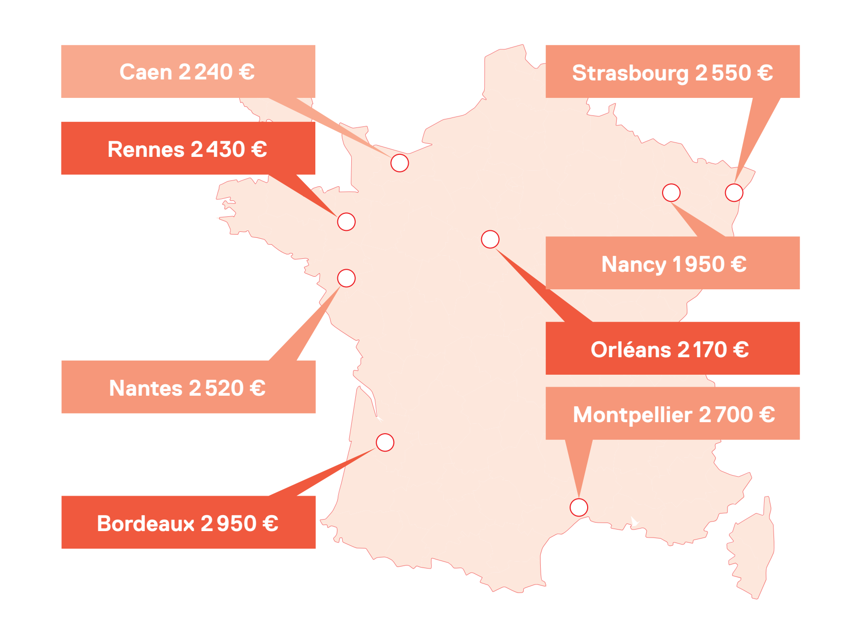
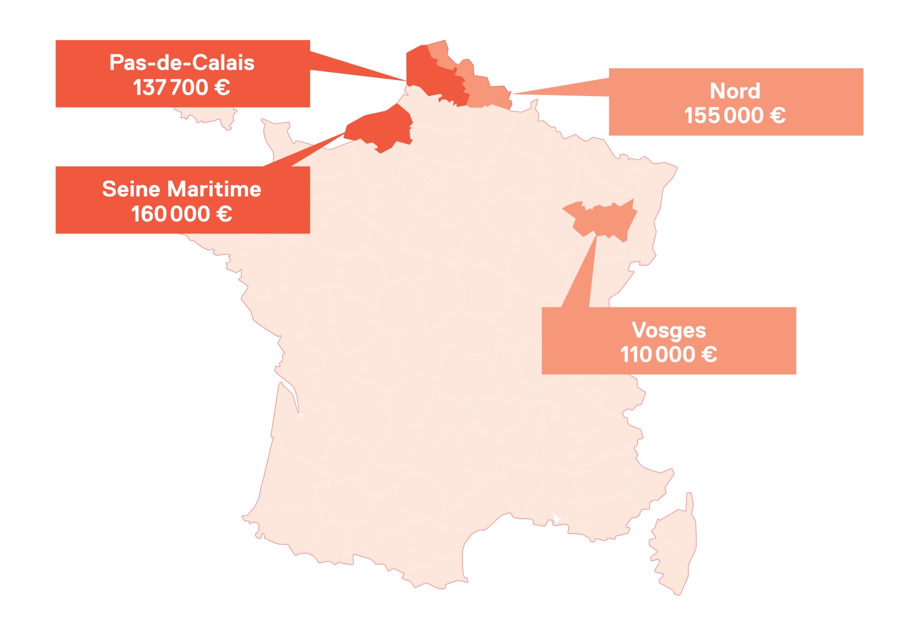


Figure 2
Maisons anciennes
(prix médian
par département)

Tendances observées
sur les avant-contrats
à fin novembre 2011

Supérieure à 5%
Entre 0% et 5%
Inférieure à 0%



Tendances observées sur les avant-contrats à fin novembre 2011

Une tendance haussière est observée pour Rennes, Bordeaux ou Orléans, alors que Nantes, Nancy, Strasbourg ou Caen présentent une tendance à la baisse. Il apparaît également nettement que les tendances observées sur les avant-contrats préfigurent les ventes de fin février 2012 et la tendance plus générale du marché.

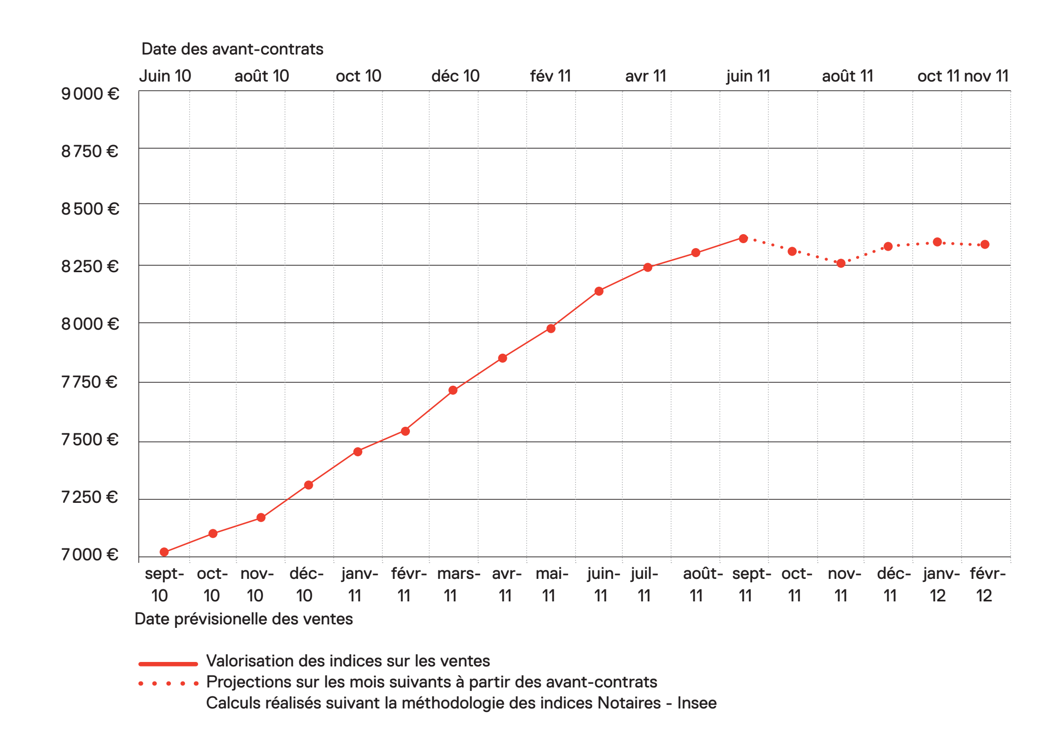
En utilisant la même méthodologie pour produire les indicateurs avancés et les indices Notaires-INSEE, on obtient des données qu'il est possible de mettre en relation. La courbe d'évolution des indices Notaires-Insee peut ainsi être prolongée par celle des indicateurs avancés.

c) Indicateur avancé en Ile-de-France (TAC)

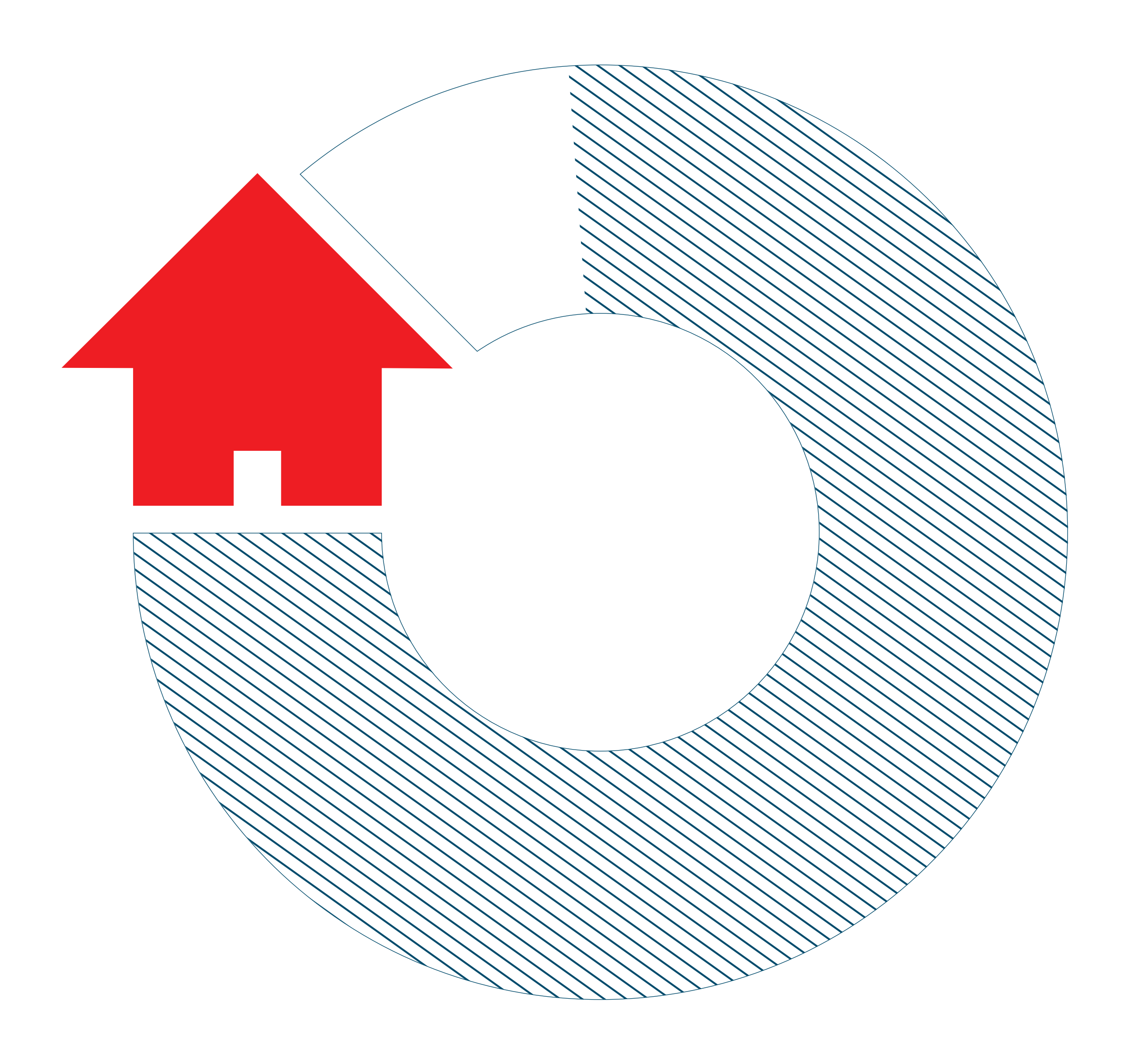
En Ile-de-France, 157 offices transmettent pour l'instant leurs données, soit 27% des études notariales. 3000 avant-contrats ont ainsi été transmis au trimestre dernier, soit 7,5% du volume des ventes réalisées. Dans Paris *intra-muros*, 11% des avant-contrats ont été transmis et sont représentatifs de la méthodologie des indices Notaires-Insee.

Figure 3
Projection de prix à Paris

Projection à 3 mois des évolutions des prix, constatées sur les avant-contrats à Paris



L'application de l'indicateur avancé dans Paris *intra-muros* a permis de valider la méthode exploratoire utilisée depuis juin 2010 et montre que les tendances obtenues ainsi sont fiables (figure 3). Au vu de ces bons résultats, le projet est d'étendre cette méthode aux autres départements d'Ile-de-France et d'améliorer l'alimentation des bases de données par une mise à niveau de l'ensemble des logiciels de rédaction d'actes.
Enfin, l'obligation faite aux notaires dans le cadre de leur mission de service public de renseigner cette base de données sera également décisive pour atteindre cet objectif.



1.2
DU BON USAGE DES STATISTIQUES

CLAUDE TAFFIN

Directeur scientifique de l'association Dinamic

L'outil statistique est précieux pour connaître et quantifier un phénomène observé. Il convient néanmoins de se montrer prudent quant au maniement des chiffres et d'interpréter avec précision les renseignements qu'ils nous fournissent, raison pour laquelle il nous est apparu opportun de rappeler quelques principes élémentaires et écueils possibles à la lecture de documents statistiques.

1.2.1 MÉDIANES ET MOYENNES

La médiane est la valeur du milieu d'un ensemble de données ordonnées selon un critère défini, alors que la moyenne est la moyenne, le plus souvent arithmétique, d'un ensemble de nombres.
Considérons les deux séries de prix dissymétriques suivantes :

PÉRIODE 1	PÉRIODE 2
10 000 €	10 000 €
20 000 €	20 000 €
30 000 €	30 000 €
40 000 €	40 000 €
100 000 €	200 000 €
MÉDIANE : 30 000 €	**MÉDIANE : 30 000 €**
MOYENNE : 50 000 €	**MOYENNE : 60 000 €**

Médiane et moyenne ont des valeurs très différentes et évoluent différemment entre les deux dates considérées alors que, dans chaque série de données, les prix de 4 biens sur 5 n'ont pas évolué : la médiane, valeur du milieu du marché, est restée la même et indique une stabilité des prix, tandis que la moyenne a augmenté, indiquant une hausse des prix de 20%. La médiane représente donc l'évolution des transactions du milieu du marché, tandis que la moyenne est sensible aux valeurs extrêmes. Cela est valable pour toutes les grandeurs qui présentent une répartition dissymétrique. Dans le cas du marché immobilier, sujet aux valeurs extrêmes (présence sur le marché de biens exceptionnels), il est donc préférable d'utiliser les valeurs médianes.

1.2.2
INDICES ET VALEURS SOUS-JACENTES

Les indices permettent de comparer les évolutions dans le temps de différentes séries de données. Les valeurs sous-jacentes aux indices, souvent reprises comme « vérités », sont obtenues en appliquant la variation de l'indice à une valeur calculée à la période de base (moyenne ou médiane). Ainsi, lorsque l'on affirme que « le prix moyen du m² à Paris a franchi les 8 000 € », il faut conserver à l'esprit que ce prix n'est ni une médiane ni une moyenne mais un autre moyen d'illustrer un niveau atteint par l'immobilier parisien. Il dépend non seulement de l'évolution des prix mais également du référentiel choisi. Dans le cas des indices Notaires-Insee, le référentiel correspond au prix moyen lors de la période de base de la série initiale, c'est-à-dire le prix moyen au 4e trimestre 2000.

1.2.3
PRIX AU M² MOYEN ET PRIX MOYEN AU M²

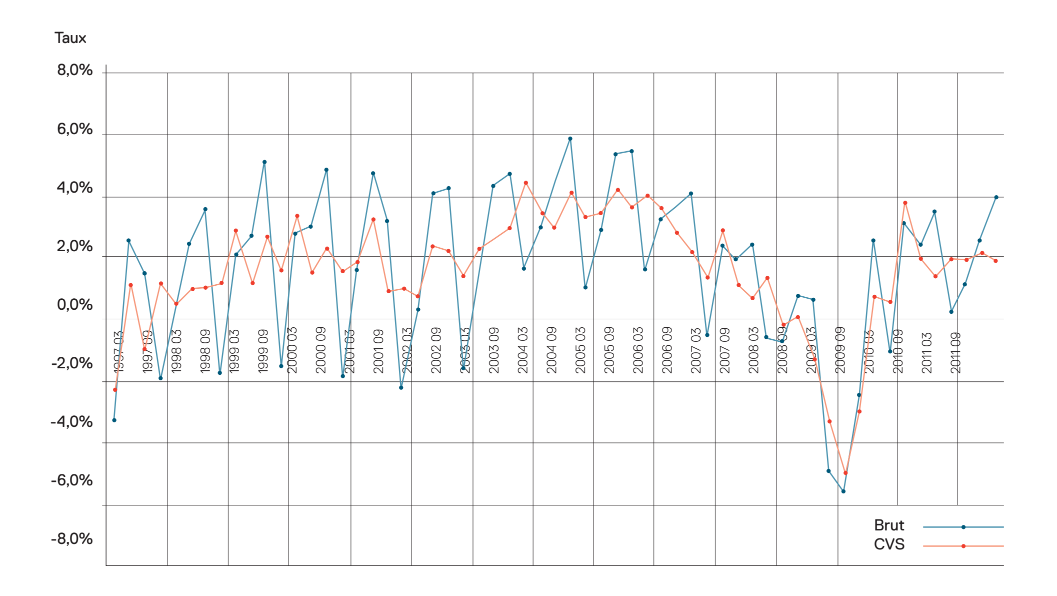
Autre différence qui échappe souvent : comment agréger des prix au m² et, de façon générale, des ratios ? À titre d'exemple, prenons les deux séries suivantes :

	APPARTEMENT 1	APPARTEMENT 2
PRIX	50 000 €	900 000 €
SURFACE	10 m²	90 m²
PRIX / M²	5 000 € / m²	10 000 € / m²

Nous disposons de deux méthodes pour calculer le prix moyen au m² de ces deux appartements :
Soit on effectue la moyenne des prix par m², qui donne un résultat de 7 500 €/m² : cette méthode donne le même poids à chaque appartement (pondération à l'unité de logement) ;
Soit on divise la somme des prix par la somme des surfaces, le résultat obtenu est alors de 9 500 €/m². Cette méthode donne un résultat pondéré par la surface du bien. L'usage à l'Insee est d'utiliser le second mode de calcul qui présente l'avantage pratique de pouvoir s'agréger, contrairement au premier.

1.2.4
LES VARIATIONS SAISONNIÈRES

Le marché de l'immobilier étant sujet aux variations saisonnières, l'Insee présente des séries « brutes » et des séries « CVS », c'est-à-dire corrigées des variations saisonnières. Ce choix est particulièrement opportun en matière immobilière où les variations infra annuelles sont importantes. Les données CVS permettent de comparer les évolutions trimestrielles sans que l'interprétation ne soit perturbée par la saisonnalité de l'activité.
Par exemple, l'évolution de l'indice Insee-Notaire du prix des maisons en Ile-de-France montre une nette hausse au 3e trimestre presque chaque année (cf. graphique ci-après). De ce fait, la baisse du prix « brut » qui s'ensuit au 4e trimestre peut correspondre, en réalité, à une hausse du prix CVS.

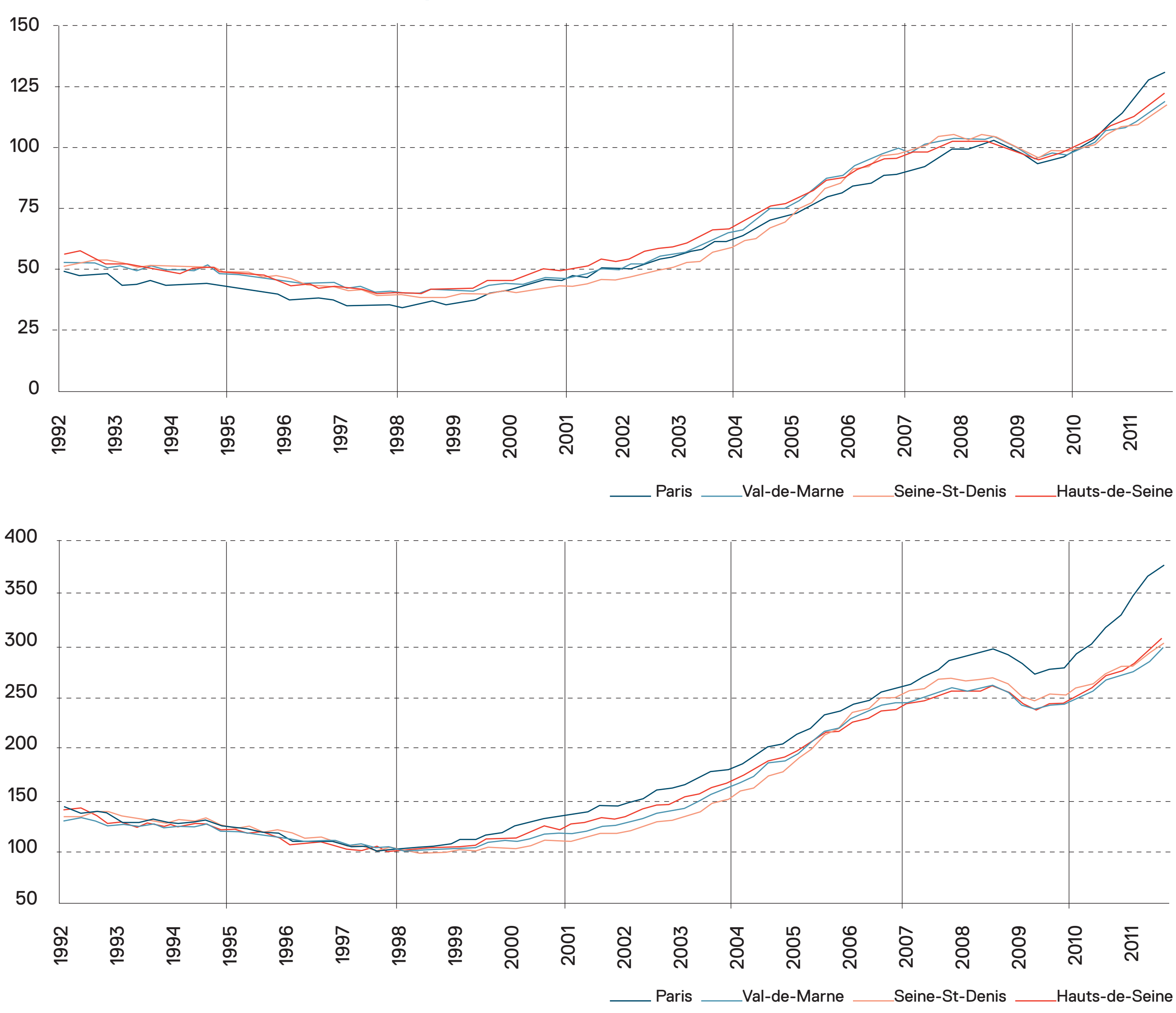


1.2.5
HAUSSE ET BAISSE DE PRIX

Un rappel élémentaire : un même taux de variation appliqué à des montants différents produit des résultats différents. Ainsi un bien d'une valeur de 100 000 € qui connait une augmentation de 50% vaut désormais 150 000 €. S'il subit ensuite une baisse de 50%, il ne vaut plus que 75 000 €, soit 25% de moins que sa valeur initiale.
Un autre exemple : le loyer initial d'un bail est fixé à 1 000 €. Une hausse annuelle de 10% est prévue. Au-delà de la première année, la hausse s'appliquera-t-elle sur le loyer initial ou le loyer déjà majoré ? Autrement dit, le loyer de la troisième année sera-t-il de 1 200 € (1 000 € + deux fois 10% de 1 000 €) ou bien de 1 210 € (1 000 € +10% de 1 000 € +10% de 1 100 €) ?

1.2.6 PÉRIODE DE RÉFÉRENCE

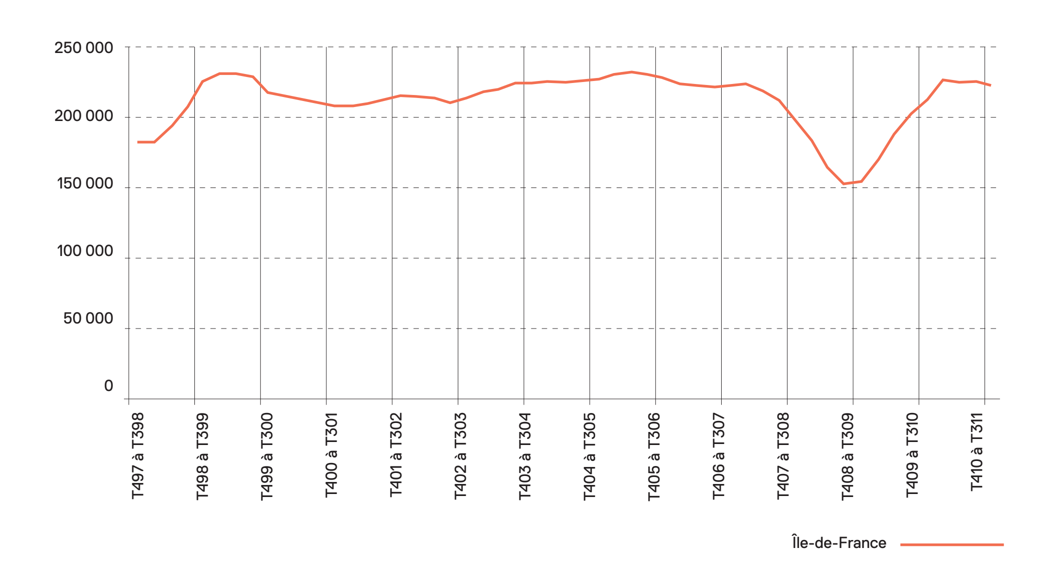
Les indices Notaires-Insee ont changé de base fin 2011, la base 100 se situant désormais au premier trimestre 2010. Une base plus récente permet de comparer plus facilement les évolutions récentes mais rend les comparaisons de longue date plus délicates à interpréter.

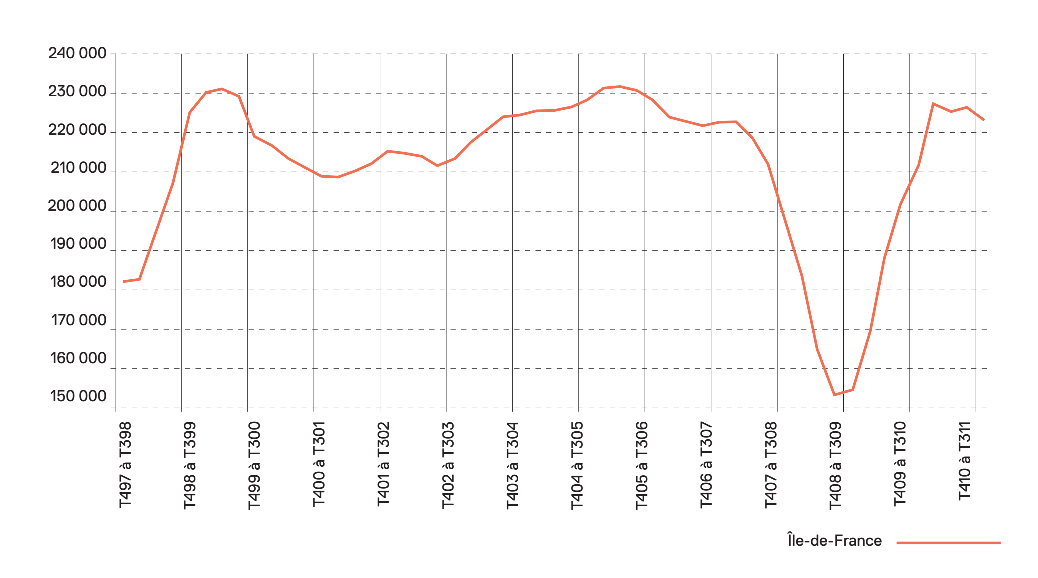


Le second graphique décrit l'évolution des mêmes indices que le premier mais en base 100 au premier trimestre 1998. Selon le point de départ choisi, l'allure de la courbe est différente.

1.2.7 ÉCHELLE DES REPRÉSENTATIONS

Les deux graphiques ci-dessous présentent les mêmes résultats. Pourtant, le second, qui occulte les 150 000 transactions formant le socle du marché, donne une image plus spectaculaire de la baisse du volume des ventes et tend à montrer un « effondrement » du marché début 2009.





« Lies, damned lies, and statistics », la statistique serait-elle « la forme élaborée du mensonge » ?

« Les prix ont augmenté de 5% au 30 juin ». Une telle affirmation peut prêter à diverses interprétations puisqu'elle condense les diverses difficultés décrites précédemment : s'agit-il de prix médians ou de moyennes, d'indices bruts ou de données corrigées des variations saisonnières ? À quelle période fait-on référence : le mois, le trimestre, l'année ? Et, à supposer qu'il s'agisse du trimestre, s'agit-il d'une évolution sur un trimestre ou sur un an ?

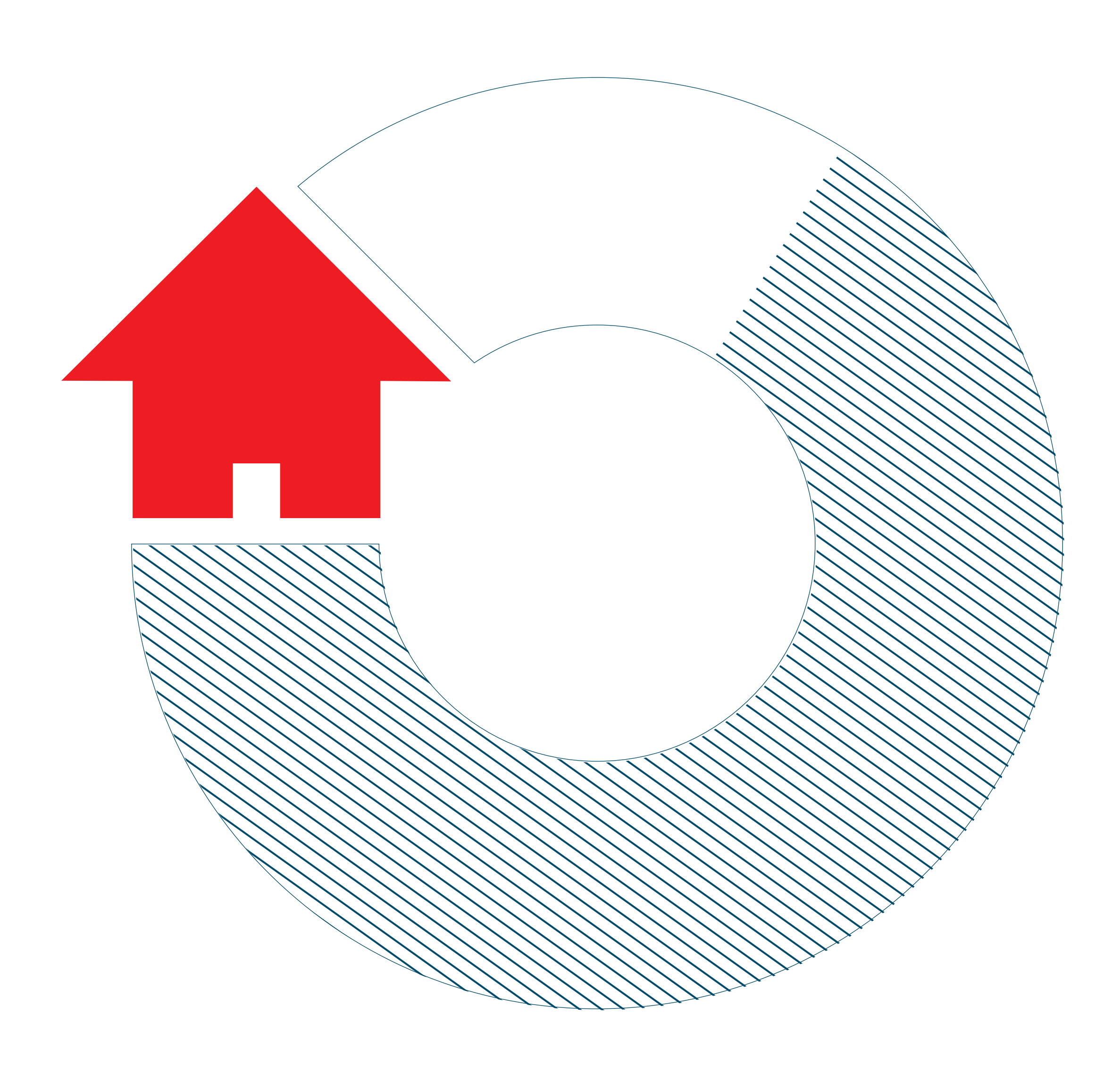
Ainsi une lecture ou une analyse trop rapide produit une information lacunaire et erronée. L'information prend un sens bien différent si elle complétée comme dans l'exemple suivant : « Au 4e trimestre 2008, les prix baissent de 2,3% par rapport au trimestre précédent, mais l'évolution annuelle reste en hausse de 2,1% en raison des hausses des 3 premiers trimestres. Et la situation était exactement inverse à l'automne 2009 avec une hausse trimestrielle de 2,0% et une baisse annuelle de 6,9%. »

Rappelons enfin une autre source fréquente d'erreur : travailler avec des données de sources différentes.

On évitera d'en conclure, comme l'auteur de la maxime rappelée ci-dessus[1], que les statistiques mentent. Seulement, comme tout produit technique, il faut en lire le mode d'emploi avant usage !

1 Rapportée par Mark Twain et souvent faussement attribuée à Disraeli.

2.
ÉVOLUTION DES MARCHÉS IMMOBILIERS DEPUIS QUINZE ANS



2.1 LES MARCHÉS IMMOBILIERS DE DOUZE MÉTROPOLES FRANÇAISES EN QUELQUES ÉVOLUTIONS CLÉS (1998-2010)

CLAIRE JUILLARD

Co-directrice de la chaire Ville et Immobilier de l'université Paris-Dauphine

Bien que faisant l'objet d'une vaste littérature, le processus de métropolisation est rarement étudié du point de vue de l'immobilier. Pourtant, la métropolisation agit bien sur la dynamique des marchés immobiliers, notamment résidentiels. D'abord, elle représente un facteur de tension en favorisant la concentration des populations, des emplois et des richesses dans un nombre limité de grandes villes. Ensuite, elle constitue un facteur de structuration en renforçant, d'un côté l'attractivité résidentielle des villes-centres, de l'autre la dilatation de leur zone d'influence.

Le double mouvement centripète et centrifuge impulsé par la métropolisation a ceci de particulier qu'il met en relation les marchés immobiliers de territoires toujours plus étendus et hétérogènes. Il repose sur la mobilité résidentielle de ménages qui, loin de se distribuer indifféremment dans l'espace, font des choix de localisation qui dépendent au moins de leur appartenance socio-professionnelle et de leur position dans le cycle de vie. La contrainte de prix est également déterminante. Faut-il le rappeler ? Elle s'est puissamment renforcée en douze années de trop forte hausse et continue aujourd'hui d'exclure une part croissante de ménages de l'accession à la propriété.

L'ensemble de ces constats invite à dépasser au moins deux types d'analyses : celles qui se focalisent sur les dynamiques des marchés immobiliers les plus centraux indépendamment des logiques territoriales dans lesquels ils s'inscrivent ; celles qui s'en tiennent à la conjoncture, sans se soucier de l'impact des choix immobiliers sur la différenciation de ses effets dans l'espace.

Dans l'étude présentée ici[1], il s'est donc agi d'élargir la focale à celle de l'aire urbaine qui, au sens de l'Insee, regroupe villes-centres, banlieues et couronnes périurbaines. Il s'est aussi agi de relier les dynamiques immobilières aux dynamiques de peuplement de nos métropoles, en l'occurrence la structure des prix à la structure sociale des territoires. L'analyse a porté sur douze des plus grandes métropoles françaises. L'enjeu de la comparaison était de mieux comprendre la manière dont les marchés s'organisent à l'échelle métropolitaine. Ceux-ci présentent-ils des dynamiques et des structures communes ou suivent-ils des modèles différents ? La réponse ici autour d'une série d'analyses extraites de l'étude pré-citée.

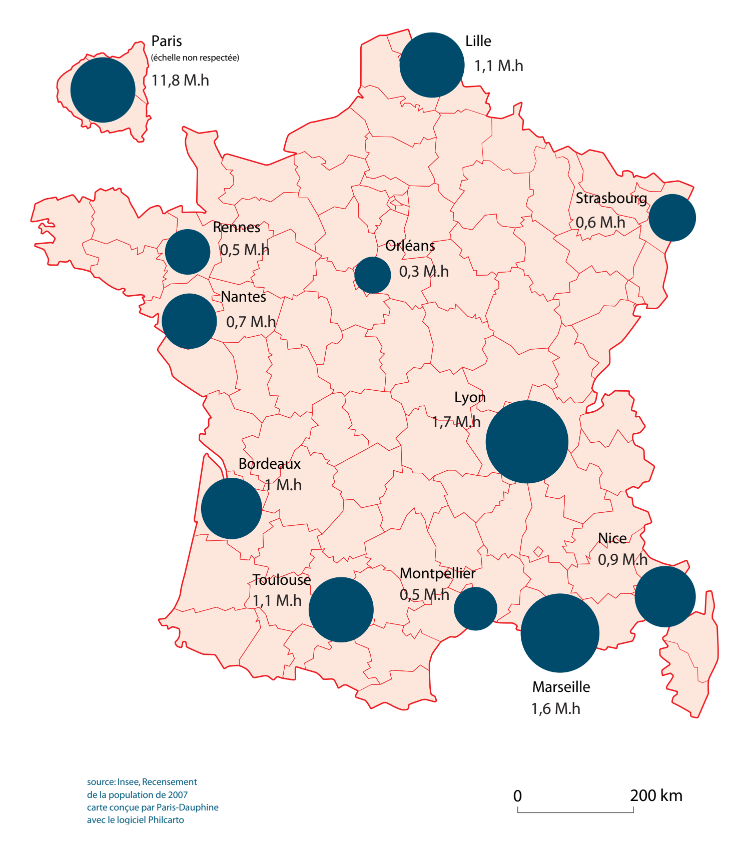
1 Cette étude a été réalisée par l'université Paris-Dauphine en partenariat avec le Conseil supérieur du notariat et la Chambre interdépartementale des Notaires de Paris-Ile-de-France : Cusin F., Juillard C. (2012), *Les marchés immobiliers des métropoles françaises. 12 années 1998-2010. 12 villes passées au crible,* Paris, Publi.not / Editions du Notariat, 260 p.

2.1.1
DES MARCHÉS DANS DES CONTEXTES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES FORT DIFFÉRENTS

Paris, Lyon, Marseille-Aix, Lille, Toulouse, Bordeaux, Nice, Nantes, Strasbourg, Rennes, Montpellier et Orléans : ces douze métropoles[2] rassemblent 22,4 millions d'habitants, soit 47% de la population urbaine française. Ce poids global révèle leur rôle dans l'équilibre sociodémographique et économique du pays. Cependant, chacune y contribue très inégalement, ce qui, en les différenciant structurellement, différencie le contexte dans lequel leurs marchés immobiliers évoluent.

D'abord, le poids démographique de ces douze métropoles varie fortement : hors Paris qui, avec ses 12 millions d'habitants, est sept fois plus peuplée que Lyon, la 2e plus grande aire urbaine française, le rapport reste de 1 à 5 entre Orléans, la plus petite des aires étudiées avec 370 000 habitants, et Lyon qui en compte 1 760 000 (figure 1).

Figure 1
Les douze aires urbaines d'étude selon leur nombre d'habitants en 2007



Ensuite, si toutes les aires urbaines ont vu leur population croître entre les deux derniers recensements de la population, elles se différencient, d'une part selon l'ampleur de leur croissance démographique, d'autre part selon leur dynamique migratoire.

Côté croissance démographique, Toulouse et Lille s'opposent : la première avec une croissance record de +16% d'habitants entre 1999 et 2007, la seconde avec une croissance d'à

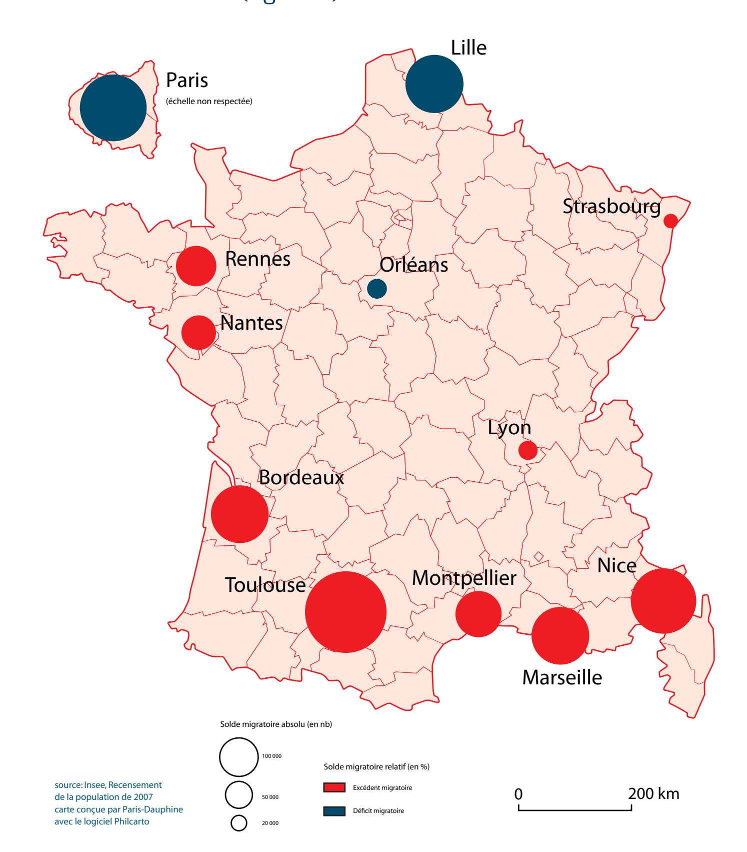
2 Comme précisé en introduction, ces métropoles sont considérées à l'échelle de l'aire urbaine.

peine 2% pendant la même période. Entre ces extrêmes, Montpellier (+12%) et Rennes (+11%) rejoignent la catégorie des métropoles à forte croissance, tandis qu'Orléans (+4%) et Strasbourg (+5%) appartiennent à la catégorie des métropoles à croissance relativement faible. Quant à Paris, elle voit sa population croître de façon relativement modérée (+6%), à la manière de l'ensemble de la France métropolitaine et de métropoles de premier rang telles que Lyon (+7%) et Marseille-Aix (+7%).

Cependant, si l'on distingue les deux leviers de la croissance démographique, la différence entre les métropoles tient plus à la dynamique migratoire qu'à la dynamique naturelle. Dans un contexte de métropolisation qui renforce encore la concentration de la population dans une poignée de métropoles, cette différence apparaît particulièrement significative lorsque l'on considère que les migrations sont potentiellement des mobilités au sein du parc de logement et pour partie, des transactions immobilières.

Côté dynamique migratoire, Toulouse et Lille s'opposent de nouveau : la première avec un excédent migratoire record de 11% d'habitants (+100 000 habitants entre 1999 et 2007), la seconde avec un déficit de 4% (-50 000 habitants). Derrière Toulouse, on retrouve Montpellier mais pas Rennes, dont la forte croissance démographique apparaît finalement davantage stimulée par la dynamique naturelle que par la dynamique migratoire. En revanche, Nice rejoint Toulouse et Montpellier dans la catégorie des métropoles qui enregistrent un fort excédent migratoire. Suivent, mais plus bas dans la hiérarchie, Lyon et Strasbourg qui se situent tout juste à l'équilibre en comptant à peine plus d'entrées que de sorties de leurs territoires (figure 2).

Figure 2
Soldes migratoires des aires urbaines sur la période 1999-2007



Ces constats rappellent combien l'attractivité résidentielle consacre les agglomérations du Sud-Est et du Sud-Ouest de la France. Le jeu des mobilités résidentielles se fait également à l'avantage d'une partie des aires urbaines de l'Ouest mais au détriment des agglomérations situées au nord de la Loire, déficitaires pour la plupart[3]. Paris s'inscrit bien dans ce tableau, avec un déficit migratoire qui représente 1,5% de sa population (165 000 personnes). Elle n'en joue pas moins un rôle unique en France : celui de plaque-tournante des mobilités. Elle entretient également des échanges excédentaires avec l'étranger, ce qui, avec son excédent naturel particulièrement élevé (+7% de la population entre 1999 et 2007, soit +825 000 personnes), la range du côté de très grandes métropoles telles que Londres et New York[4].

Enfin, à l'exception d'Orléans, toutes les métropoles étudiées ont en commun une forte concentration de fonctions supérieures, c'est-à-dire d'activités à fort potentiel de développement économique et à contenu décisionnel élevé[5]. Mais là encore, les disparités ne manquent pas. Elles s'avèrent même plus accentuées qu'au plan socio-économique. Elles renforcent le caractère atypique de Paris qui creuse franchement l'écart avec Lyon et Toulouse, les deux qui la suivent pourtant dans la hiérarchie des métropoles qui concentrent le plus de fonctions supérieures. Lyon et Toulouse n'en restent pas moins attractives pour les catégories supérieures[6], contrairement à Marseille-Aix et à Lille qui, d'une part accusent un rayonnement économique plutôt en retrait relativement à leur poids démographique, d'autre part enregistrent le plus faible niveau de revenu par ménage, Orléans comprise (figure 3).

3 Alexandre H., Cusin F., Juillard C. (2010), « L'attractivité résidentielle des agglomérations françaises. Enjeux, mesure et facteurs explicatifs », *L'Observateur de l'immobilier du Crédit Foncier*, n°76, juillet, p.3-66.

4 Louchart P. (2005), « Les dynamiques démographiques, reflet de l'attractivité francilienne », IAU, *Note Rapide*, n°393, septembre.

5 Van Puymbroeck C., Reynard R. (2010), « Répartition géographique des emplois. Les grandes villes concentrent les fonctions intellectuelles, de gestion et de décision », *Insee première*, n°1278, février ; Brunel C. (2011), « Un maillage du territoire français. 12 aires métropolitaines, 29 grandes aires urbaines », *Insee première*, n°1333, janvier.

6 Collet A., Cusin F., Juillard C. (2011), « La mobilité des cadres dans les dynamiques de peuplement des aires urbaines françaises », *L'Observateur de l'immobilier du Crédit Foncier*, n°79, juillet ; Collet A., Juillard C. (2011), « Au cœur de la mobilité des cadres : Toulouse, Lyon, Grenoble, Annemasse », *L'Observateur de l'immobilier du Crédit Foncier*, n°80, octobre.

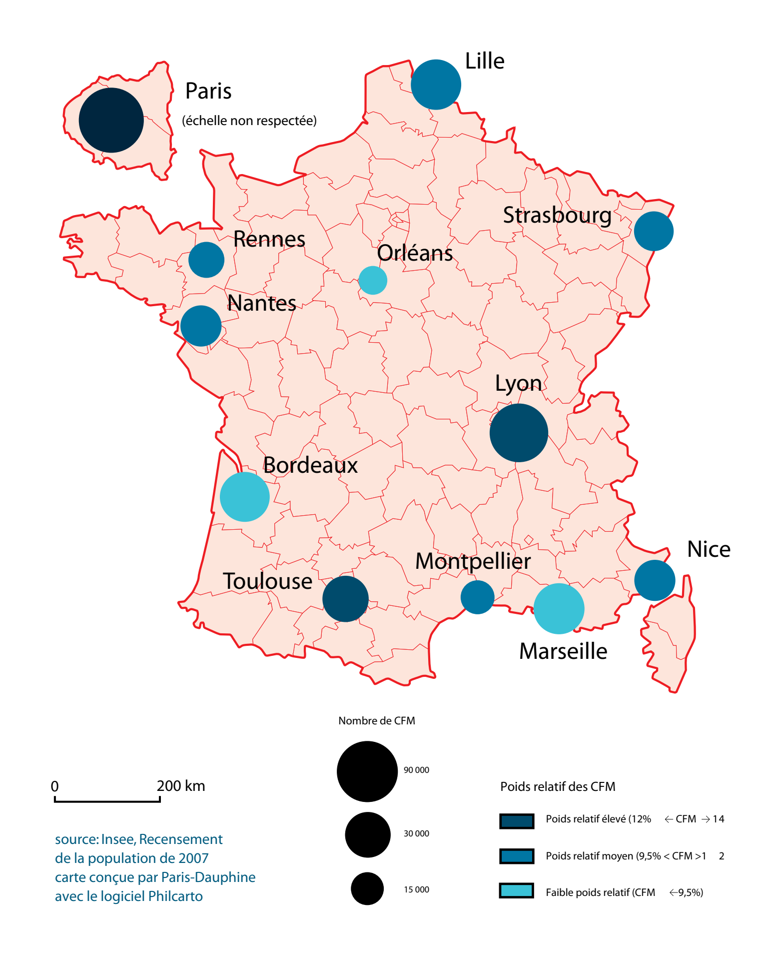


Figure 3
Cadres de fonctions métropolitaines dans les aires urbaines en 2006

2.1.2 DES MARCHÉS INÉGAUX FACE À LA CONJONCTURE

Les marchés immobiliers des métropoles françaises ne sont pas égaux face à la conjoncture : alors que la flambée des prix qui a marqué les années 1998-2007 a pu laisser croire que tous les marchés immobiliers étaient désormais à l'unisson, les hausses enregistrées pendant la période ont été nettement plus marquées dans certaines métropoles que dans d'autres. De même, si le retournement de conjoncture de 2008 a d'abord laissé l'impression d'un mouvement univoque, les marchés n'y ont pas réagi de la même manière.

Entre 1998 et 2007, soit entre le bas et le haut du dernier cycle haussier, non seulement les évolutions enregistrées dans le collectif sont de plus grande ampleur que dans l'individuel, mais les écarts sont plus importants entre les métropoles.

Dans le collectif en l'occurrence, les taux de croissance des prix varient du simple au double, soit de +100% à Strasbourg à +200% à Marseille-Aix. Entre ces extrêmes, Toulouse, Bordeaux, Nice et Lyon (+180%) devancent Nantes et Montpellier (+170% environ) de 10 points dans la catégorie des métropoles qui enregistrent les plus fortes augmentations ; Orléans et Rennes ferment la marche, avec des taux de croissance inférieurs de 50 à 80 points (figure 4).

Figure 4
Évolution du prix médian des appartements entre 1998 et 2007 dans les aires urbaines (en %)

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

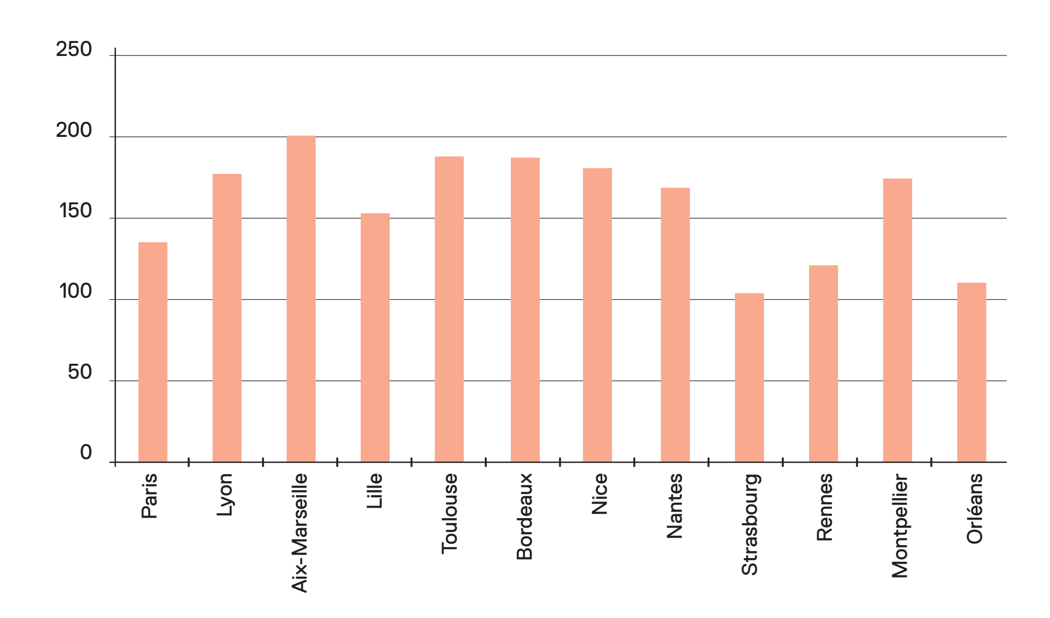
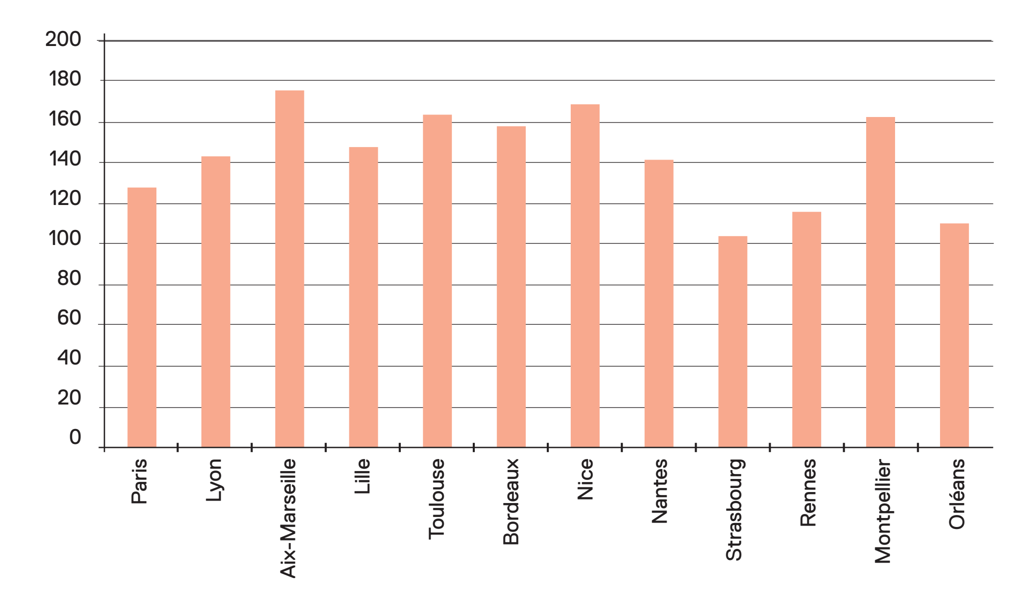


Figure 5
Évolution du prix médian des maisons entre 1998 et 2007 dans les aires urbaines

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine



Après 2007, les évolutions sont cette fois plus significatives dans l'individuel. Au point le plus critique du retournement de conjoncture, entre 2007 et 2009, elles suivent partout une tendance à la baisse mais s'avèrent plus ou moins prononcées ici ou là. Elles distinguent deux catégories de métropoles : d'une part les métropoles qui, comme Rennes (-13%), Paris (-12%), Strasbourg (-12%), Lyon (-11%), Nantes (-11%), Orléans (-11%), Toulouse (-10%) et Nice (-10%), enregistrent une baisse de prix de 10% et plus ; d'autre part, les aires qui, comme Montpellier (-5%), Marseille-Aix (-7%), Lille (-7%) et Bordeaux (-9%), enregistrent moins de 10% de baisse (figure 5).

Ces deux catégories regroupent chacune des métropoles qui ont suivi des évolutions d'ampleur différente pendant le dernier cycle haussier. Dans la première en particulier, Nice (+170% entre 1998 et 2007) et Toulouse (+160%) côtoient Strasbourg (+100%) et Orléans (+110%). La sensibilité au retournement conjoncturel paraît donc déconnectée des rythmes de croissance des prix suivis pendant la flambée. Elle l'est aussi des niveaux de prix atteints en 2007.

2.1.3 QUAND LES ÉVOLUTIONS DE PRIX REDÉFINISSENT LA HIÉRARCHIE DES MÉTROPOLES

Une décennie de flambée des prix qui redistribue les rôles

Les écarts de croissance enregistrés ont modifié la hiérarchie des métropoles françaises selon leur niveau de prix. Cette modification s'est essentiellement opérée entre 1998 et 2007, plutôt qu'après le retournement de 2008. Elle est plus sensible dans le collectif (figures 6 et 7)[7].

Du côté des métropoles qui ont gagné des rangs dans le collectif, Lyon, Marseille-Aix et Toulouse frappent par l'évolution suivie. En effet, celles-ci sont passées d'un niveau de prix qui les plaçait en bas de la hiérarchie en 1998, à égalité avec Orléans, à un niveau de prix qui les positionne en haut de la hiérarchie en 2007, après Paris et Nice. Montpellier les rejoint dans la catégorie des métropoles de province les plus chères. En revanche,

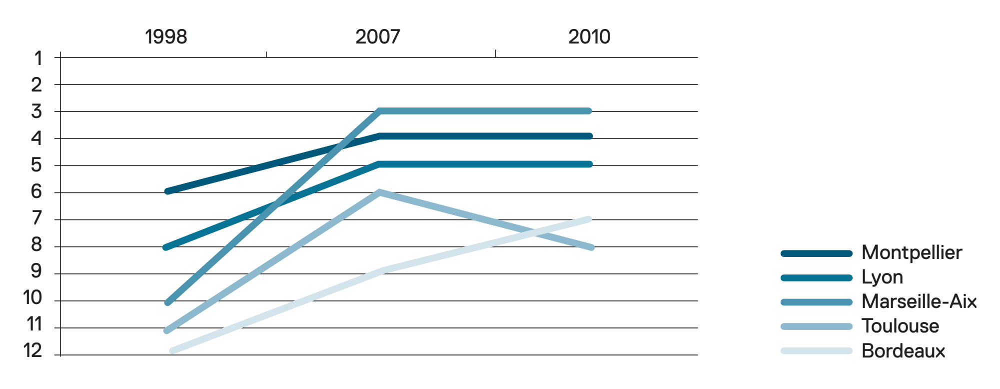


Figure 6
Évolution de la hiérarchie des aires urbaines selon le prix des appartements entre 1998 et 2010, aires qui gagnent des rangs

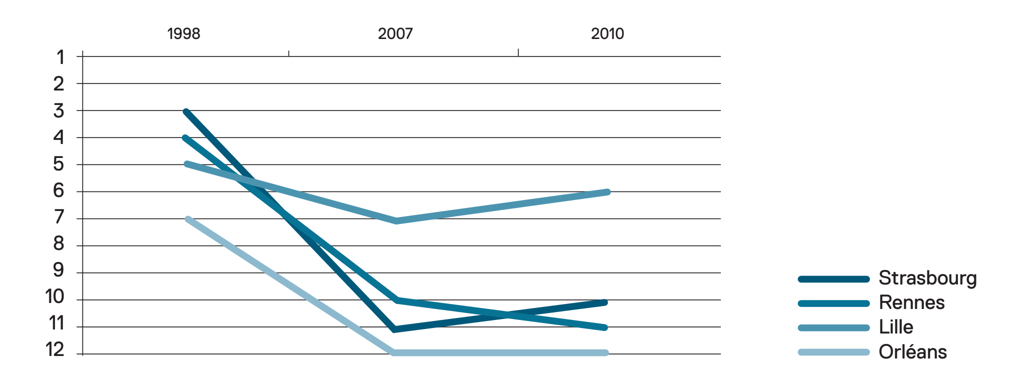


figure 7
Évolution de la hiérarchie des aires urbaines selon le prix des appartements entre 1998 et 2010, aires qui perdent des rangs

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

7 Paris, Nice et Nantes sont les seules métropoles à n'avoir pas changé de rang et n'apparaissent donc pas dans les figures 6 et 7.

Bordeaux reste en deçà. Ses prix partant du plus bas niveau enregistré en 1998, leur taux de croissance record n'a pas suffi au rattrapage.
À l'inverse, Strasbourg, Rennes et Orléans sont descendues significativement dans la hiérarchie des prix. En particulier, Strasbourg est passée du statut de métropole la plus chère de province en 1998 après Nice, au statut de métropole la moins chère en 2007 avant Orléans. Quant à Orléans justement, alors qu'elle se signale en 1998 par un niveau de prix à la hauteur des plus grandes métropoles régionales, elle descend en 2007 au plus bas de la hiérarchie.

La province rattrape-t-elle vraiment Paris ?

Dans le collectif, l'aire urbaine de Paris frappe par le maintien de sa très nette avance sur la province en termes de niveau de prix et cela, malgré un taux de croissance parmi les plus bas entre 1998 et 2007 (+135%). Les évolutions de très grande ampleur qui ont touché la plupart des métropoles de province n'y ont rien fait : Paris reste très largement au sommet de la hiérarchie au point haut du dernier cycle haussier. Le niveau de ses prix continue même d'apparaître totalement déconnecté des autres marchés d'agglomération. Contrairement à l'idée répandue, la flambée des prix n'a donc pas autorisé la province à « rattraper » Paris. Il aurait fallu pour cela que les prix quadruplent dans les aires qui, comme Strasbourg et Rennes, affichaient les prix les plus élevés en 1998 ! Et même dans les cas où l'écart de prix s'est réduit, le rapport reste de plus de 1 à 1,5 en 2007, comme entre Lyon (2 500 €/m²)[8], Marseille-Aix (2 590 €/m²), Toulouse (2 460 €/m²), Montpellier (2 500 €/m²) et Paris (4 090 €/m²).

Par contraste avec Paris, les onze métropoles de province affichent en 2007 des prix qui apparaissent comparables dans le collectif (2 200 à 2 600 €/m²). Seules Nice et Orléans se distinguent véritablement : Nice (3 610 €/m²), en approchant les prix parisiens ; Orléans, à l'opposé, en tombant sous la barre des 2 000 euros. Cependant, non seulement les évolutions enregistrées en Province ont bien redéfini l'ordre des métropoles dans la hiérarchie des prix, mais elles ont accru les écarts de prix entre les métropoles qui en occupent à présent les positions extrêmes.

Dans l'individuel, l'aire urbaine de Paris (288 200 € par unité) ne se situe plus qu'à la 3e place de la hiérarchie en 2007. Entre le bas et le haut du dernier cycle immobilier, elle a même été dépassée par Marseille-Aix (300 000 €) et presque rattrapée par Montpellier (275 800 €). Au-dessus, Nice arrive largement en tête, avec des prix en très forte progression (+170%) et déconnectés des autres marchés métropolitains (+150 000 euros au minimum). Entre 1998 et 2007, elle a même creusé l'écart avec toutes les métropoles, Paris comprise.

8 L'ensemble des prix indiqués dans cette section sont des prix médians.

2.1.4 STRUCTURE DES MARCHÉS : LES PRIX DIMINUENT-ILS PARTOUT AVEC L'ÉLOIGNEMENT AU CENTRE ?

Les métropoles étudiées se différencient sensiblement du point de vue de la structure de leur marché, c'est-à-dire de la variation des prix immobiliers dans leur territoire. Trois modèles en ressortent : les modèles « centre-périphérique », « inversé » et « intermédiaire » (figures 8 et 9).

Figure 8
Écarts de prix constatés en banlieue et en périurbain par rapport au centre en 2007 (en %), appartements

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

	VILLE-CENTRE	BANLIEUE	PÉRIURBAIN
Paris	Réf.	-42	-51
Lyon	Réf.	-17	-27
Marseille-Aix	Réf.	8	54
Lille	Réf.	-18	-39
Toulouse	Réf.	-8	-31
Bordeaux	Réf.	-18	-21
Nice	Réf.	14	-31
Nantes	Réf.	-18	-13
Strasbourg	Réf.	-7	-6
Rennes	Réf.	0,4	-6
Montpellier	Réf.	4	38
Orléans	Réf.	-9	-23

Figure 9
Écarts de prix constatés en banlieue et en périurbain par rapport au centre en 2007 (en %), maisons

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

	VILLE-CENTRE	BANLIEUE	PÉRIURBAIN
Paris	Réf.	-70	-75
Lyon	Réf.	-26	-38
Marseille-Aix	Réf.	-2	8
Lille	Réf.	6	27
Toulouse	Réf.	-4	-18
Bordeaux	Réf.	-11	-27
Nice	Réf.	9	-40
Nantes	Réf.	-12	-26
Strasbourg	Réf.	9	-8
Rennes	Réf.	-2	-26
Montpellier	Réf.	15	5
Orléans	Réf.	-1	-12

Dans le modèle « centre-périphérie », les prix baissent avec l'éloignement au centre. C'est le cas, dans le collectif comme dans l'individuel, à Paris, Lyon, Toulouse, Bordeaux, Nantes et Orléans.

L'aire urbaine de Paris constitue une version extrême de ce modèle, du fait du puissant effet de frontière qui sépare la ville *intra-muros* de sa banlieue. Sous cet effet d'ailleurs accentué au terme de la période de flambée, la banlieue affiche globalement une décote de 40% dans le collectif et de 70% dans l'individuel relativement aux prix enregistrés dans le centre. La grande taille de la banlieue parisienne explique en partie cet écart, même si celui-ci apparaît déjà très significatif entre Paris *intra-muros* et ses communes limitrophes.

La différence qui déconnecte les prix de l'aire urbaine de Paris des prix affichés en province se fait essentiellement au centre de la métropole et pas forcément à sa périphérie, dont les prix peuvent même apparaître inférieurs à ceux de certaines aires, comme Marseille-Aix, Nice et Montpellier. Il faut dire que ces aires n'ont pas la même structure de prix : tandis que Marseille-Aix et Montpellier ont une structure « inversée » (modèle 2), Nice a une structure de type « intermédiaire » (modèle 3).

Selon le modèle « inversé », les prix augmentent avec l'éloignement au centre et atteignent donc leur maximum dans le périurbain. La structure des prix qui en ressort rappelle celle de nombreuses villes américaines dont les centres sont moins valorisés que certaines communes résidentielles périphériques. Son existence souligne que l'étalement urbain ne peut pas s'interpréter partout comme un mécanisme de refoulement des populations les plus modestes vers la périphérie.

C'est à Marseille-Aix que cette structure est la plus marquée. En particulier, les appartements en 2007 affichent +8% en banlieue par rapport au centre, et surtout +54% dans le périurbain.

Selon la structure de type « intermédiaire », la zone la plus valorisée est la banlieue. Nice est le cas le plus archétypique de ce modèle. En 2007 en particulier, la banlieue y est 14% plus chère que la ville-centre. La couronne périurbaine de Nice, où peu de transactions sont enregistrées, accuse une décote de -31% pour les appartements et de -40% pour les maisons par rapport aux prix de la ville-centre. Il faut dire que Nice constitue plus une conurbation qu'une ville-centre entourée de communes de banlieue. En outre, parmi les villes faisant partie de cette conurbation, certaines, comme Cannes, ont une attractivité qui leur est propre, ce qui les valorise au plan immobilier.

2.1.5 DERRIÈRE LA STRUCTURE DES PRIX, LA SOCIOLOGIE DES TERRITOIRES

Les structures de prix identifiées parmi les 12 métropoles étudiées reflètent des structures sociales différentes. D'abord, le modèle « centre-périphérie » rappelle combien de nombreuses villes-centres sont aujourd'hui spécialisées dans l'accueil des catégories supérieures. Paris en constitue l'exemple le plus emblématique, et cela même si sa banlieue attire une part croissante de cadres sous l'effet de la flambée des prix.

Ensuite, le modèle « inversé » rappelle, d'une part, l'existence même de *suburbs* résidentiels, d'autre part, le caractère parfois tardif du processus de valorisation qui contrairement au modèle nord-américain concerne finalement la plupart de nos centres anciens. L'illustration la plus nette de ce double phénomène est donnée par Marseille-Aix dont le périurbain constitue sans ambiguïté l'espace privilégié des catégories supérieures, tandis que sa ville-centre, encore récemment très populaire, se caractérise par une relative mixité sociale et que sa banlieue concentre plus particulièrement des catégories inférieures.

Les marchés immobiliers suivent donc une dynamique qui n'est pas étrangère aux logiques de peuplement des territoires. Cependant, ils impulsent à leur tour des dynamiques qui accentuent les phénomènes de polarisation sociale qui découlent de l'évolution du peuplement de nos métropoles. L'accroissement de la sélectivité des marchés immobiliers apparaît en cause. Il résulte, en général, de la flambée des prix, et en particulier d'un double mouvement d'étirement vers le haut et de réduction de la dispersion des prix. Depuis 1998 en l'occurrence, ce sont les prix des segments les moins valorisés qui ont le plus augmenté, laissant les ménages les plus modestes le plus durement confrontés à l'alourdissement de la contrainte de prix (figures 10 et 11).

Figure 10
Évolution des 1er et 9e déciles de prix des appartements entre 1998 et 2007

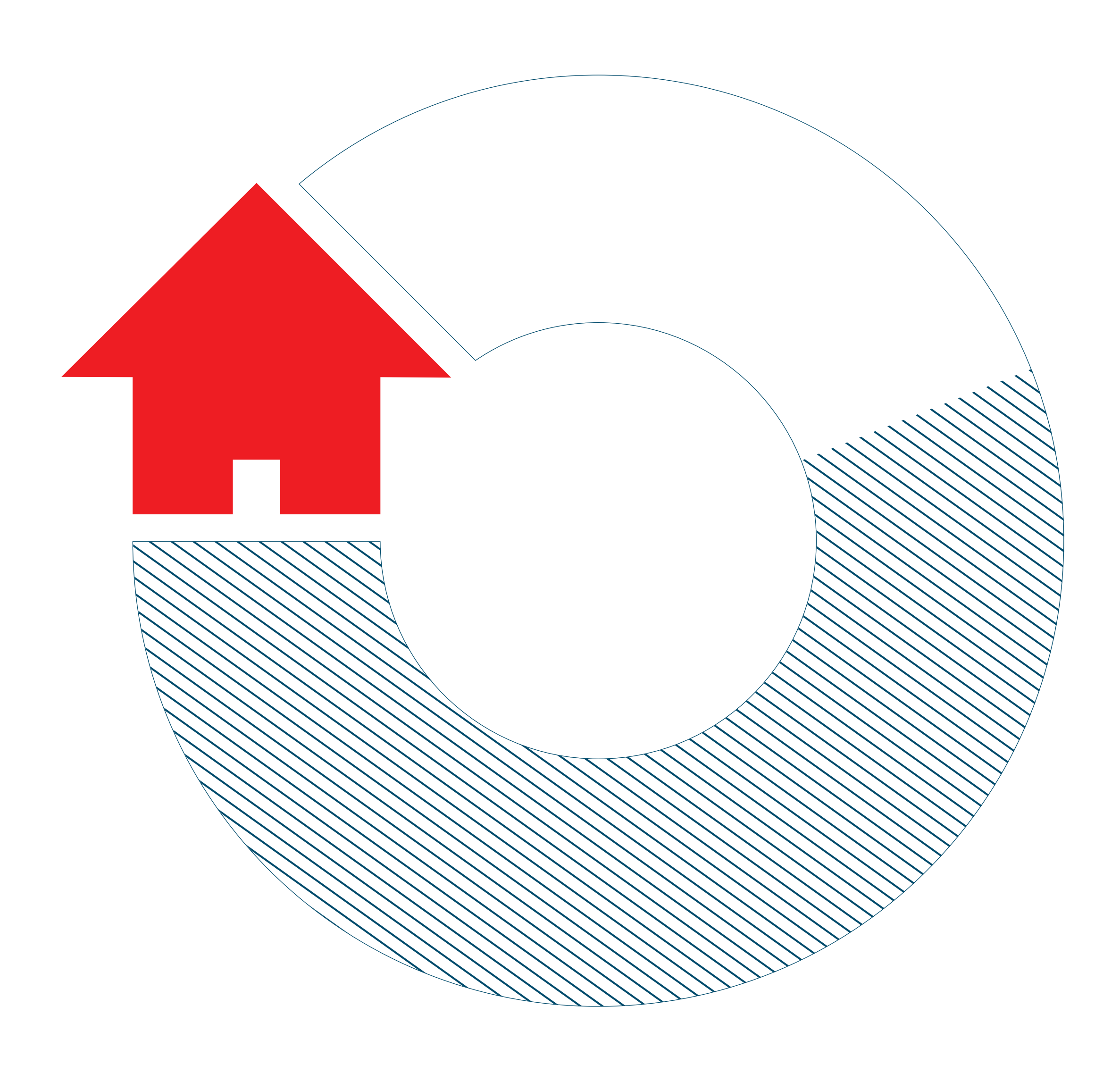
Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

	VILLE-CENTRE		BANLIEUE		PÉRIURBAIN	
	D1	D9	D1	D9	D1	D9
Paris	221	136	160	109	165	106
Lyon	243	158	221	153	210	145
Marseille-Aix	310	179	223	167	257	182
Lille	175	137	168	125	nc	nc
Toulouse	249	149	253	145	nc	nc
Bordeaux	243	160	206	160	nc	nc
Nice	231	161	215	157	195	201
Nantes	198	138	174	166	nc	nc
Strasbourg	105	107	112	102	99	116
Rennes	126	114	129	104	235	92
Montpellier	217	151	306	169	186	150
Orléans	123	96	165	105	nc	nc

Figure 11
Évolution des 1er et 9e déciles de prix des maisons entre 1998 et 2007

Source :
Données BIEN et PERVAL - Traitements Paris-Dauphine

	VILLE-CENTRE		BANLIEUE		PÉRIURBAIN	
	D1	D9	D1	D9	D1	D9
Paris	335	192	150	120	152	113
Lyon	216	119	176	120	219	138
Marseille-Aix	238	116	244	125	334	200
Lille	303	175	234	136	231	123
Toulouse	207	160	172	121	338	146
Bordeaux	222	138	180	128	293	144
Nice	179	231	183	194	219	172
Nantes	176	134	166	134	286	117
Strasbourg	98	79	138	96	171	89
Rennes	143	104	149	104	221	111
Montpellier	188	133	168	130	266	155
Orléans	106	95	130	91	181	112



2.2 L'INDICE ET LE TERRITOIRE : À LA RECHERCHE D'UN INDICE SPATIAL

ANNE LAFERRÈRE

Chercheur associé au Centre de recherche en économie statistique

Le travail présenté ici prend pour point de départ deux questions intuitivement simples. La première est toute naturelle. Est-il possible de construire un indice spatial à partir des mêmes données et de la même méthode que celles des indices temporels Notaires-Insee ? La seconde question lui est liée. Si l'on s'intéressait aux valeurs comparées des localisations, serait-il possible de séparer, à partir de l'observation du prix global d'un bien, ce qui relève du prix de la structure bâtie et du prix du terrain ?

Acquérir un logement, c'est acquérir aussi bien une surface habitable, des prestations, qu'une localisation. Or les indices Notaires-Insee mesurent pour l'instant l'évolution temporelle des prix d'un panier de logements de caractéristiques données, répartis sur l'ensemble du territoire. L'une des caractéristiques importantes d'un logement est sa localisation.

Définir des indices spatiaux reviendrait à comparer la valeur d'un logement-type ou d'un panier de logements-type, d'un endroit du territoire à l'autre. De tels indices présentent une grande utilité en particulier par exemple pour l'étude des parités de pouvoir d'achat, des choix de mobilité résidentielle, ou de l'équilibre entre salaires, prix, coûts de transport, aménités, ou encore taxation.

Distinguer le prix du bâti de celui de la localisation peut présenter un intérêt comptable – la terre ne se déprécie pas, le bâti est un bien durable qui se déprécie – que ce soit en comptabilité privée ou en comptabilité nationale, ou pour étudier par exemple les effets d'une nouvelle infrastructure de transport sur les prix locaux.

2.2.I UN INDICE SPATIAL

Le calcul des indices Notaires-Insee est basé sur l'estimation de modèles dits hédoniques. Ils font l'hypothèse que le prix global d'un logement se décompose de façon additive selon ses différentes caractéristiques. Ces modèles sont estimés au niveau de zones supposées homogènes. Les sous-produits naturels de ces modèles sont les valeurs estimées d'une maison de référence dans chaque zone. Nous cherchons donc à savoir s'il est possible de calculer des indices spatiaux en aménageant à la marge ce qui est fait pour les indices temporels.

Le modèle simplifié estimé ici est celui du prix des maisons. La maison de référence a deux niveaux, est d'époque de construction inconnue, et comprend une salle de bain. L'année considérée est 2007 et le modèle est estimé séparément pour l'Ile-de-France et la province. Les zones géographiques retenues à titre d'exemple sont la région, le département et des zones un peu inférieures au département en Ile-de-France. Ces zones pourront être plus fines à l'avenir pour des résultats plus pertinents. Nous supposons que le prix d'une maison se décompose de la façon suivante :

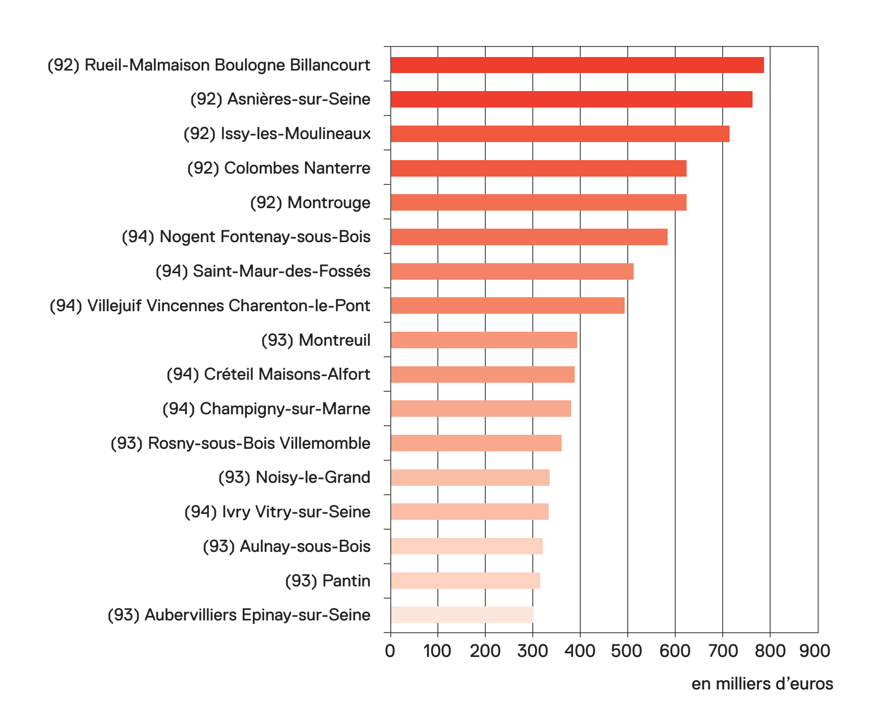
$$\text{Prix} = a_Z HZ + b_Z TZ + \Sigma c_{iZ} X_i Z + e_Z ,$$

Où H est la superficie du logement (en m²), T est la superficie du terrain (en m²), X_i un vecteur de caractéristiques i de la maison, dont sa date de construction. Toutes ces variables sont croisées avec Z, une variable indicatrice de la zone (région, département...). Les paramètres inconnus a_Z, b_Z, c_{iZ} sont estimés à partir des données recueillies dans les bases notariales.

L'indice spatial en Ile-de-France

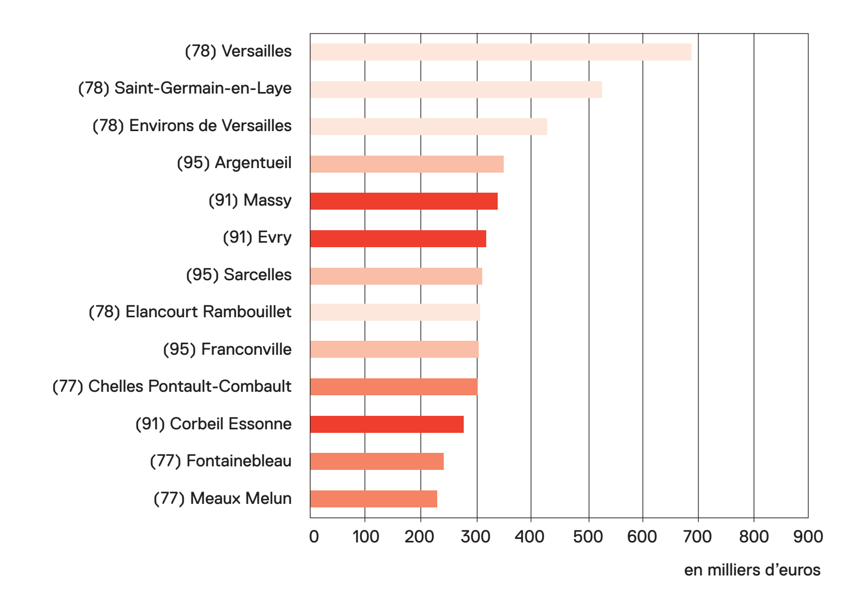
Les prix estimés de la maison de référence sont présentés en figures 1 et 2. En petite couronne, la hiérarchie traditionnelle des prix entre départements est à peu près conservée. Les prix les plus élevés étaient observés dans les Hauts-de-Seine, puis dans le Val-de-Marne et enfin en Seine-Saint-Denis. Mais notons que Montreuil est plus cher que Ivry ou Vitry-sur-Seine.

Figure 1



En grande couronne, la hiérarchie des zones va de Versailles et Saint-Germain-en-Laye (Yvelines) à Meaux ou Melun en Seine-et-Marne.

Figure 2

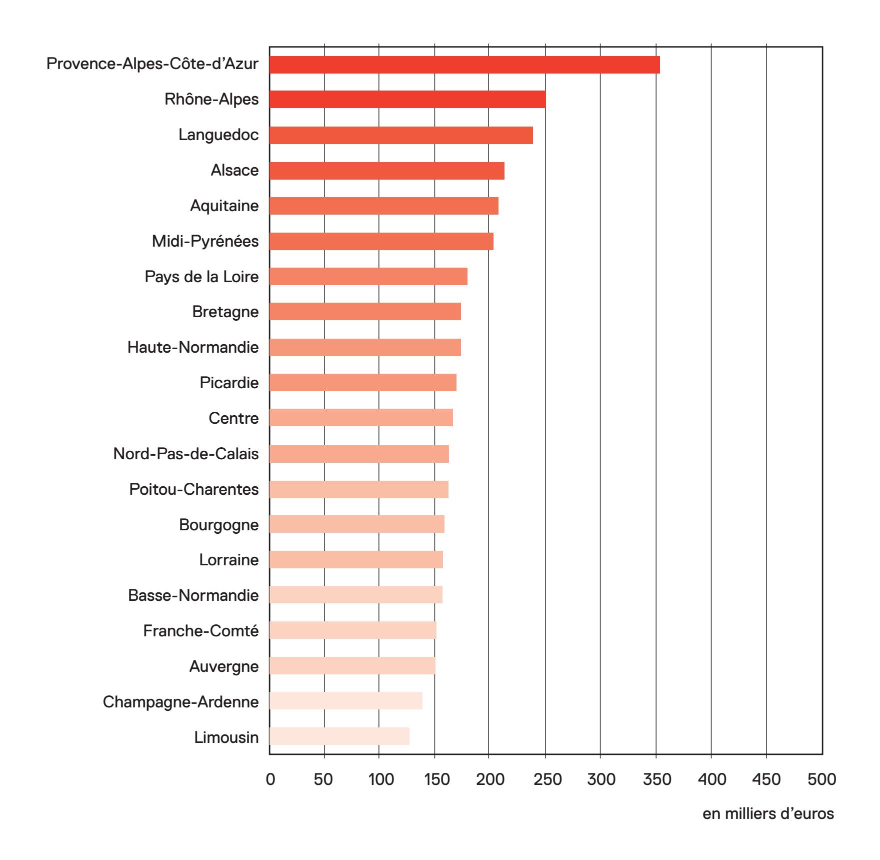


Si l'on considère l'ensemble de la région Ile-de-France, on observe que petite et grande couronnes s'interpénètrent en termes de prix, la distance au centre n'étant pas le seul critère de coût d'une maison.

L'indice spatial par région (hors Ile-de-France)

La figure 3 présente les prix estimés moyens de la même maison de référence, pour les différentes régions de France. Une hiérarchie nette se dessine avec la région PACA en tête, suivie de Rhône-Alpes et à l'autre extrémité la région Champagne-Ardenne et le Limousin.

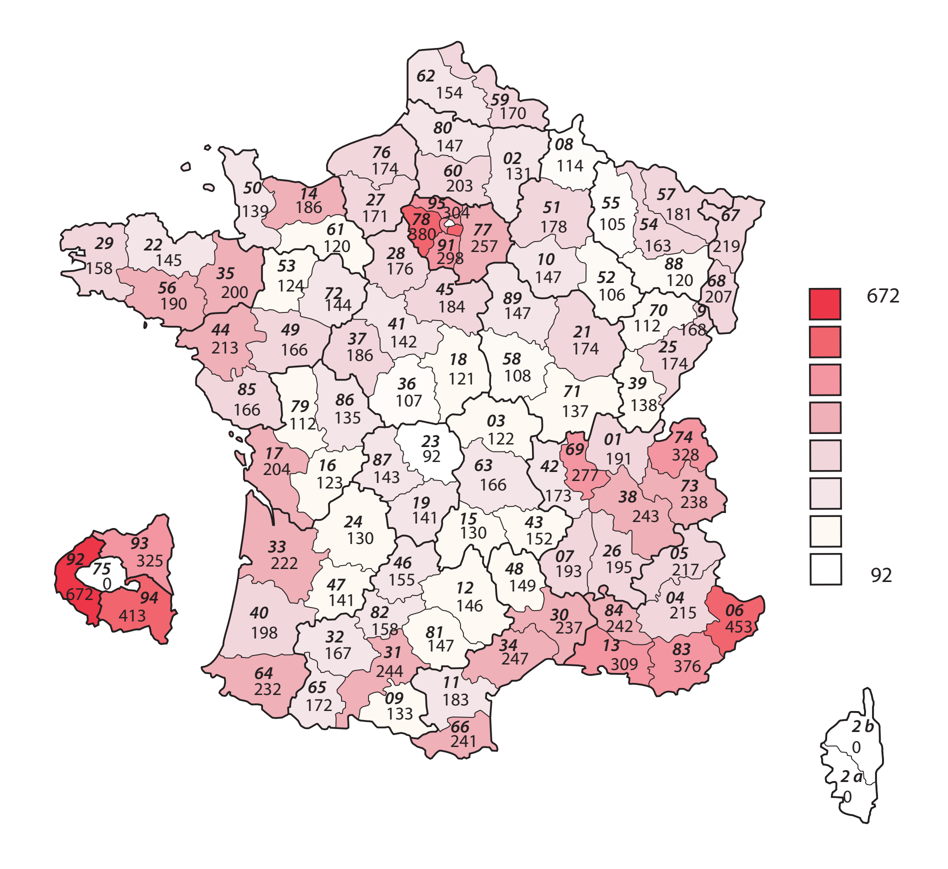
Figure 3



Carte des indices spatiaux par département

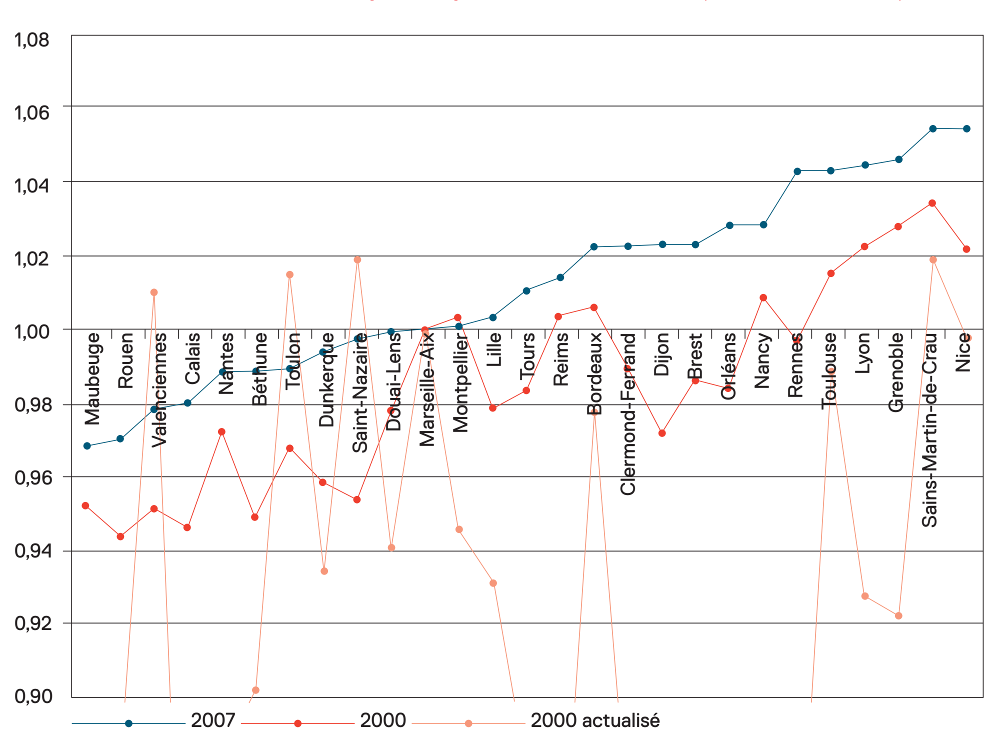
Le même exercice répété au niveau du département confirme que le Sud-Est de la France, la région de Toulouse, les côtes et les régions frontalières (Bas-Rhin et Haut-Rhin), présentent les indices spatiaux les plus élevés suivis des Alpes, de l'Ile-de-France, d'une partie de la Bretagne et de la côte atlantique. Le centre de la France en revanche présente de faibles indices spatiaux. Si on donne l'indice 1 à la Creuse, département au prix le plus faible, l'indice est à 2,01 dans le Loiret, 2,08 dans l'Ain, 3,02 dans le Rhône, et on atteint 4,10 dans le Var, et 4,93 dans les Alpes-Maritimes, soit un écart de 1 à 5 entre les moyennes des départements extrêmes de province. Mais on atteint l'indice 7,31 dans les Hauts-de-Seine, soit un écart de plus de 1 à 7 pour la « même » maison (figure 4).

Figure 4
Carte des indices spaciaux par département



Le même exercice a été réalisé par unités urbaines sur les années 2000 et 2007. Les unités urbaines sont ici ordonnées selon leur prix estimé en 2007. En appliquant l'indice Notaires-Insee de la zone au prix estimé de l'année 2000, on pourrait s'attendre à retrouver le prix estimé 2007. Or le graphique fait apparaître d'importantes différences, ce qui met en évidence la nécessité d'une réflexion plus poussée pour réconcilier indices spatiaux et indices temporels (figure 5).

Figure 5
Évolution comparative des indices spatiaux par unité urbaine en 2000 et en 2007



2.2.2
SÉPARER LE PRIX DU TERRAIN?

L'indice spatial estimé ici mesure le prix d'une localisation qui incorpore, outre la valeur du terrain, l'effet de différentes variables de qualité des maisons qui sont omises des modèles parce que non observées par les notaires, et qui peuvent être liées à la localisation. Ce prix incorpore aussi les variations locales du coût de construction, si par exemple à caractéristiques données une maison de montagne est plus chère qu'une maison de plaine. À partir de ce constat, nous nous sommes posé une seconde question : est-il possible de séparer le coût du terrain du coût de la structure à partir de l'observation du seul prix total et de son évolution dans le temps ?

Ce coût du terrain qui capitalise les aménités locales, le climat, la proximité des réseaux, de l'emploi, des écoles, l'environnement, n'est véritablement observé qu'au moment de l'achat d'un terrain nu pour construire une maison neuve ou pour lotir.

Le prix total d'une maison donnée se décompose alors comme suit à la date 0 :

$Prix_0 = a_0H+b_0T$,

où H est toujours la superficie de la maison, T la superficie du terrain (en m²), a_0 le prix/m² du bâti à la date 0, et b_0 le prix/m² du terrain à la date 0. En général pourront être observés à cette date H, T, $Prix_0$ et b_0. Il est donc possible de calculer a_0 au moment même de l'opération, ainsi que la part du terrain dans le coût total. Ensuite à une date ultérieure la décomposition à partir de l'observation du prix de revente du bien est plus délicate. On peut envisager plusieurs méthodes. Si on connaît a, le prix/m² d'un terrain nu en tous points comparable, on peut en tirer b (méthode du « terrain nu »). Si on connaît b, un coût de construction/m², on peut en tirer a (méthode du « coût de construction »).

Autre possibilité, émettre une hypothèse sur la façon dont la valeur de la structure évoluera dans le temps. En admettant que le prix du terrain ne se dévalue pas, sauf cas exceptionnel, la construction se dévaluera, elle, selon un taux *a* donné de dépréciation linéaire en fonction du temps. On a :

$Prix_t = a_0(1\text{-}\alpha_t H)+b_t T$

qui permet d'estimer b_t. L'observation de ventes successives du *même* bien permettrait aussi d'extraire b_t.

Enfin, dernière méthode, qui est celle que nous testons ici, reprendre l'équation hédonique utilisée pour établir les indices temporels et interpréter a_z, b_z et c_z comme les prix marginaux au m² du bâti et du terrain.

$Prix = a_z H * Z + b_z T * Z + \Sigma c_{iz} X_{i*} Z + e_z$ (modèle 1),

avec les mêmes notations.

Modèle 1 que nous comparons aussi au modèle 2 plus simple suivant :

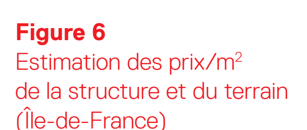
$Prix = a_z H * Z + b_z T * Z + e_z$ (modèle 2)

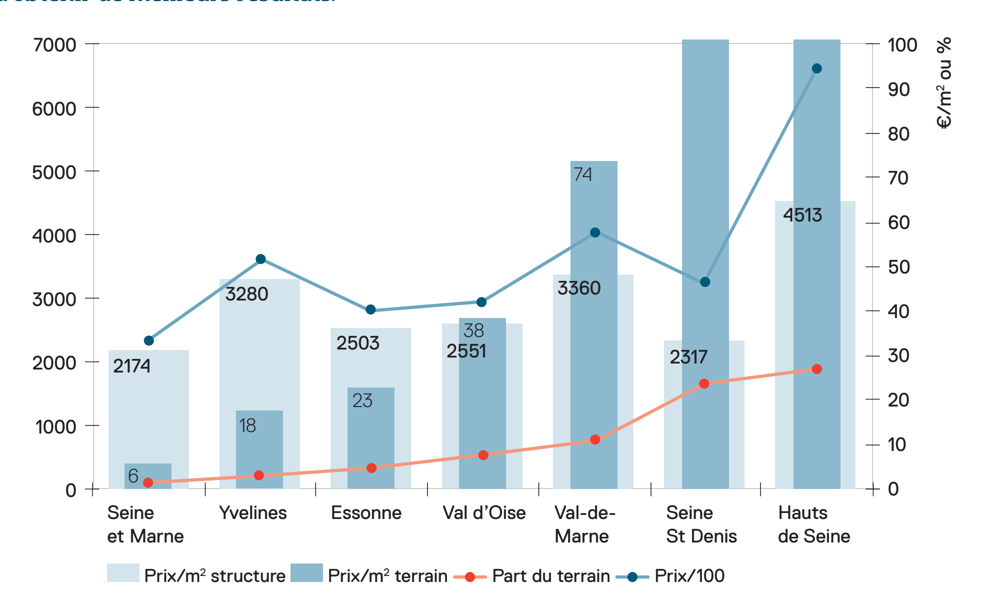
qui ne fait pas intervenir les caractéristiques des maisons autres que la superficie. Nous testons aussi l'hypothèse de dépréciation ou appréciation différentielle des terrains et des structures. S'il est vrai que le bâti se déprécie et non le terrain, une estimation de ce modèle séparément pour chaque génération de maison selon leur date de construction, devrait montrer une part du terrain en augmentation par rapport à celle du bâti au fil du temps.

En Ile-de-France

Pour la région Ile-de-France (figure 6), le prix du m² de structure en 2007 atteindrait 2 174 euros le m² en Seine-et)Marne et 4 513 euros le m² dans les Hauts-de-Seine. Les prix du terrain seul semblent cependant faibles : 6 euros du m² en Seine-et-Marne, un peu plus de 100 dans les Hauts-de-Seine et 74 en Val-de-Marne. On observe bien une augmentation du prix du terrain d'un département à l'autre, mais l'ordre de grandeur du prix au m² semble peu vraisemblable.

Il est possible qu'une estimation conduite à un niveau géographique plus fin permette d'obtenir de meilleurs résultats.

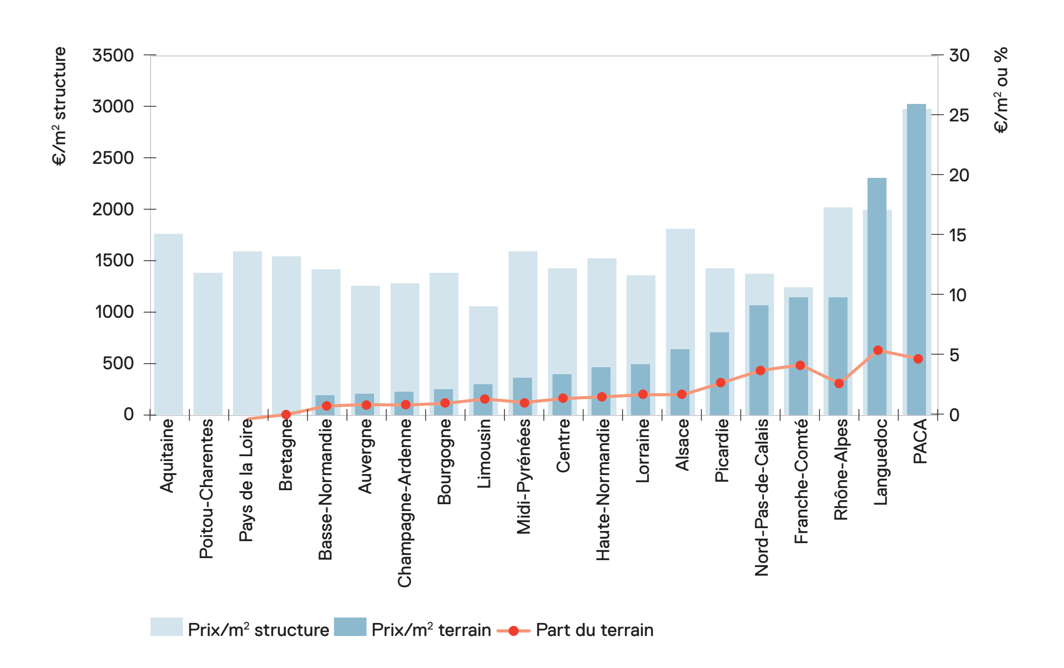

Figure 6
Estimation des prix/m²
de la structure et du terrain
(Île-de-France)



En province

La même estimation des prix de la structure et du terrain par région (hors Ile-de-France) conduit à un prix du m² de structure qui va de 1 000 euros du m² en Limousin, 1 500 en Haute-Normandie, un peu moins de 2 000 en Alsace, à 3 000 euros du m² en région PACA (figure 7). En revanche le prix estimé du m² de terrain est parfois nul voir négatif ce qui pose à nouveau la question de la validité de ce modèle.

Figure 7
Estimation des prix/m² de la structure et du terrain (province)



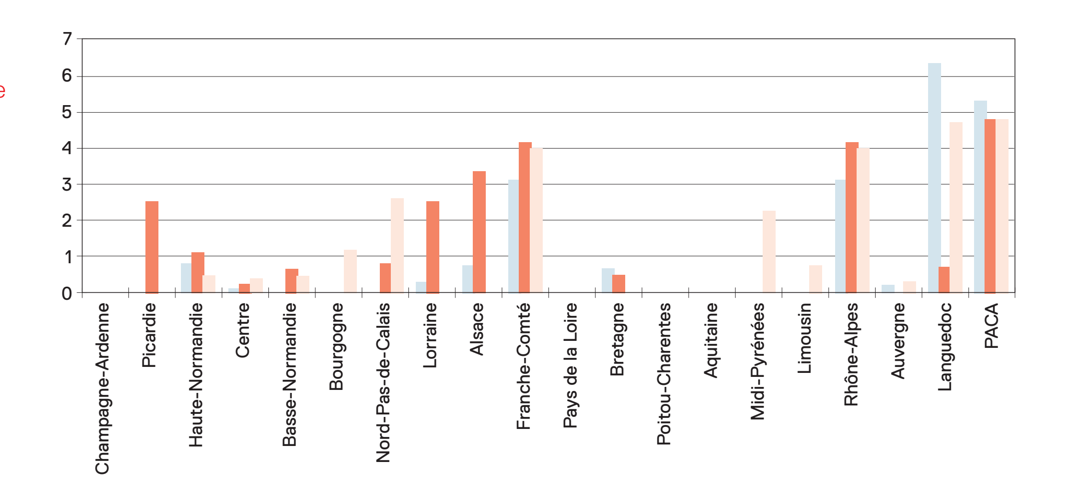
Les résultats (non reportés ici) obtenus selon le modèle 2 (sans contrôler les caractéristiques des maisons) sont très voisins.

En fonction de l'ancienneté du logement

Une tentative d'estimation de la part du terrain dans le coût du logement selon la date de construction (figure 8) ne fournit pas les résultats escomptés. On s'attendrait à observer une croissance de la part du terrain des maisons les plus anciennes aux plus récentes. Mise à part la région Rhône-Alpes pour laquelle la part du coût du terrain augmente avec l'ancienneté du bien, ce qui est compatible avec un vieillissement de la structure (passant en l'occurrence de 1 à 4%), les résultats sont là encore peu concluants.

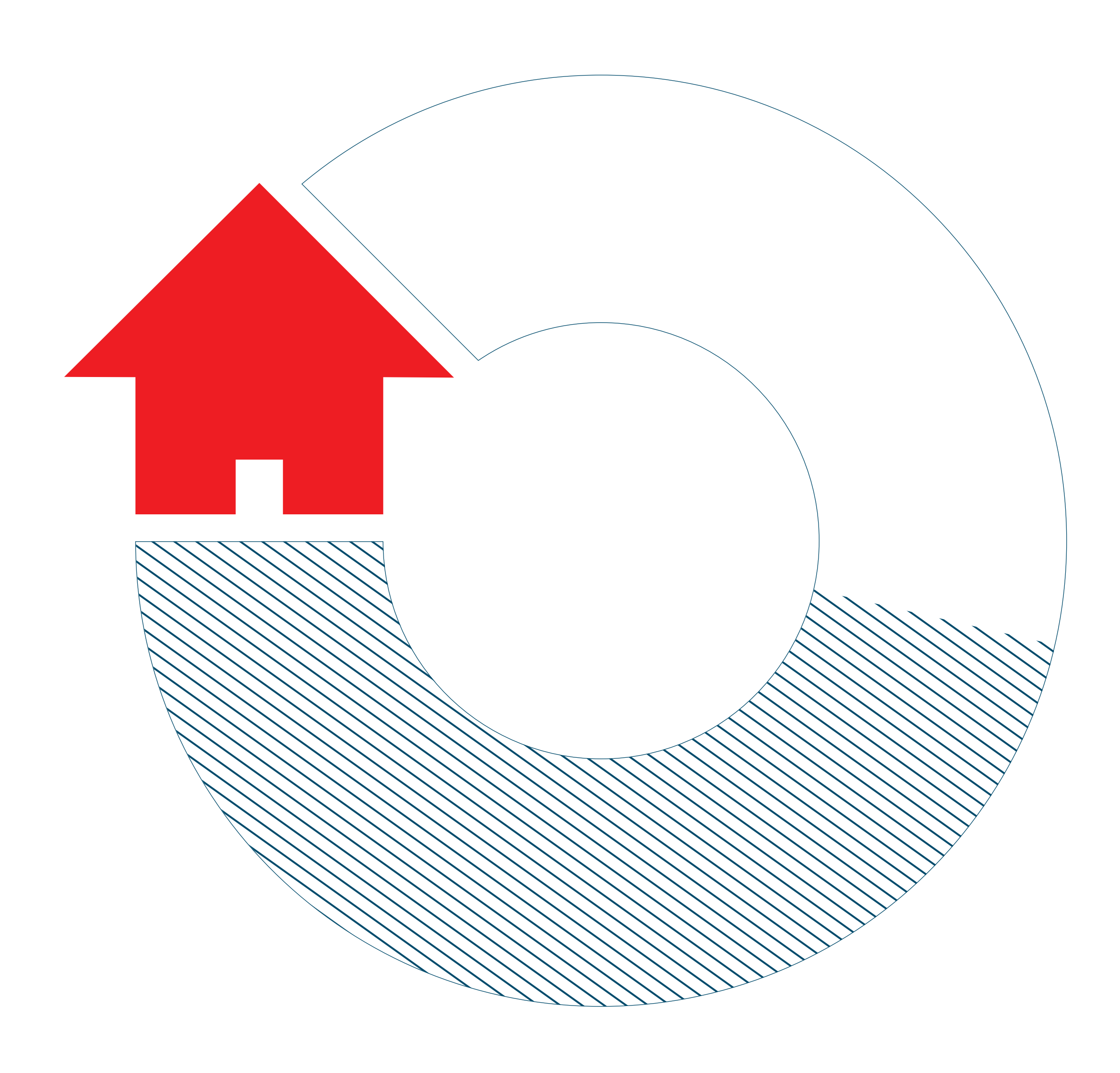
Figure 8
Part du terrain selon la date de construction

logements les plus récents (après 1992)
logements moins récents (1981-1992)
logements avant 1948



2.2.3 CONCLUSION

De nos deux intuitions de départ, le calcul d'indices spatiaux et l'estimation de la part du terrain dans la valeur d'une maison, seule la première semble prometteuse. Sous réserve de parvenir à réconcilier indices spatiaux et indices temporels et de travailler sans doute dans les mêmes zones de prix homogènes des indices temporels (soit 200 à 300 zones, auxquelles il faudrait peut-être ajouter les quartiers pris en compte dans les modèles), il semble possible à relativement court terme de systématiser les comparaisons de niveau de prix déjà effectuées par le notariat. En revanche, il est plus délicat d'extraire le prix du terrain du prix global d'un logement. Le travail pourrait sans doute avantageusement être complété par les informations dont dispose le notariat sur les transactions de terrains à bâtir.



2.3
LE COÛT DES NOUVELLES NORMES

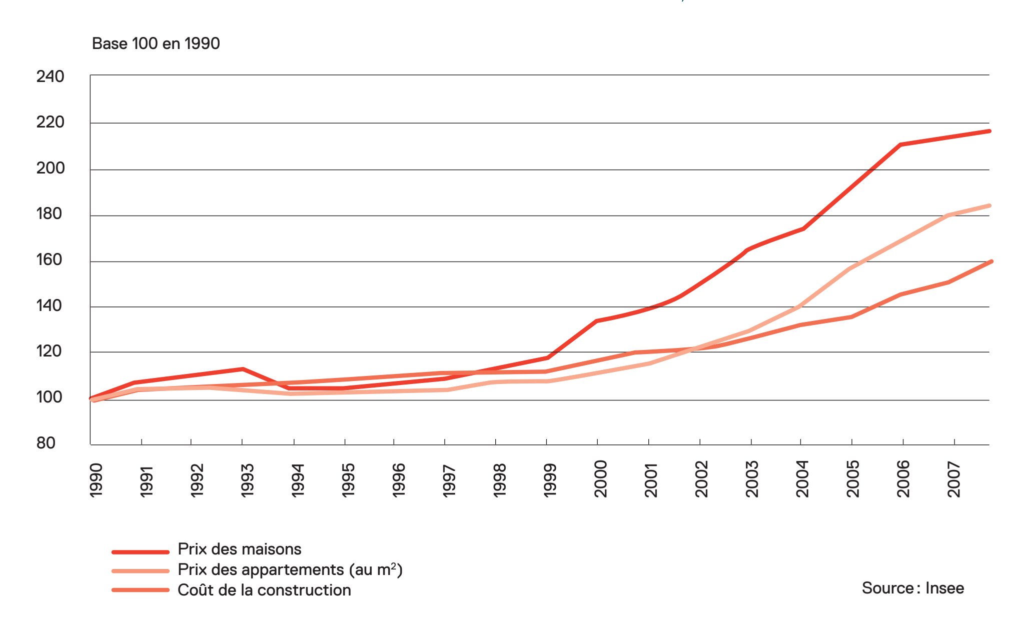
JEAN-PIERRE BARDY

Sous-directeur de la qualité et du développement durable dans la construction, DGAL/DHUP

34 à 49% des personnes interrogées au cours des trente dernières années (source CREDOC) ont déclaré que leurs dépenses de logement constituent une « lourde charge », une « très lourde charge » voire une « charge à laquelle ils ne peuvent faire face ». En effet, sur cette même période, le prix réel des logements anciens a été multiplié par deux (en euros constants), tandis que les loyers réels progressaient de 30% (source CAS). Dans ce contexte, il nous a semblé légitime de nous interroger sur les raisons de ce constat. Nous nous pencherons sur les éléments constitutifs du prix de revient d'un logement neuf, de son coût de construction et enfin nous évaluerons l'impact des nouvelles normes sur ces différents coûts.

2.3.1 ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DU PRIX DE REVIENT D'UN LOGEMENT

Le prix d'un logement est la somme du prix du bâti et de celui du foncier. Dans le prix du bâti, il convient de distinguer le coût de construction des différents honoraires (frais d'ingénierie, promoteurs, notaires, assurances, marges).
En 2010, les éléments constitutifs du prix de revient d'un logement étaient : coûts de construction (52%), foncier (17%), honoraires (ingénierie, promoteurs, notaires, assurances, etc., 22%) et les marges (9%) (source : Fédération française du bâtiment).
Sur la période 1990 à 2007 (cf. graphique ci-après), le prix des logements neufs a augmenté bien plus rapidement que le coût de la construction : alors que la hausse annuelle est de l'ordre de 5,9% pour le prix des maisons, de 5,5% pour le prix des appartements, celle du coût de construction est seulement de l'ordre de 3,4%.



Évolution des coûts des éléments constitutifs du coût de construction sur les dix dernières années (source indice BT01)

Les coûts de construction peuvent se répartir de la façon suivante : coût des matériaux, salaires et charges, matériel, transports, énergie, frais divers (les marges sont ici intégrées dans les différentes rubriques).

Postes	Répartition	Évolution sur les 10 dernières années
Matériaux	43 %	+ 71 %
Salaires et charges	32 %	+ 39,7 %
Matériel	4 %	+ 22,2 %
Transports	3 %	+ 28,2 %
Énergie	3 %	+ 60 %
Frais divers	15 %	+ 9,7 %
BT 01	100 %	+ 43,3 %

S'il est difficile d'identifier un seul élément principalement responsable de l'augmentation du coût de construction, notons que les coûts de l'énergie forment une part marginale mais ont fortement évolué lors des 10 dernières années (60%).

Il est déterminant de bien distinguer les normes non réglementaires des réglementations techniques issues de la puissance publique. Souvent un amalgame est réalisé entre ces deux types textes. Les normes non réglementaires (par exemple, les documents techniques unifiés de mise en œuvre des produits de construction) résultent d'un consensus entre professionnels et acquièrent un caractère quasi-obligatoire du fait des responsabilités engagées par une entreprise ne respectant pas ces normes.

2.3.2 ÉVALUATION DE L'IMPACT DES NOUVELLES NORMES

a) Normes réglementaires

Parmi les réglementations techniques pouvant avoir un impact sur le coût de la construction, citons les réglementations thermiques, la réglementation sismique qui ne s'applique que dans une partie du territoire française, ou encore la réglementation relative à l'accessibilité des personnes handicapées. Il a été évalué, que le surcoût cumulé des réglementations introduites entre 1990 et 2005 (sismique, acoustique, thermique, électricité) s'élevait à 2,7% du prix des maisons (hors terrain) et 3,8% du prix des immeubles collectifs (hors terrain) (source CSTB, 2005).
Cette question du coût étant de plus en plus sensible, une évaluation systématique de l'impact de chaque nouvelle réglementation technique a été mise en place.

b) Un exemple de la RT 2012

Outre le surcoût lié au matériau lui-même, le surcoût lié à l'application de la RT 2012 a été estimé sur la base des descriptifs de bâtiments réels, en cours de construction ou déjà construits et de milliers de simulations réalisées par des bureaux d'études experts de l'application de la réglementation thermique. Ce surcoût est estimé entre 5 à 7,5% à l'horizon 2013.

Les premières réalisations de bâtiments BBC permettent d'observer une diminution progressive de ces surcoûts. En effet, certains maîtres d'ouvrages de bâtiments tertiaires ou résidentiels affirment déjà que leurs opérations n'ont pas engendré de surcoûts. L'offre croissante de produits de construction de plus en plus performants, la généralisation de l'optimisation des dispositions constructives mises en œuvre et, de manière générale les effets d'apprentissage devraient confirmer cette tendance.

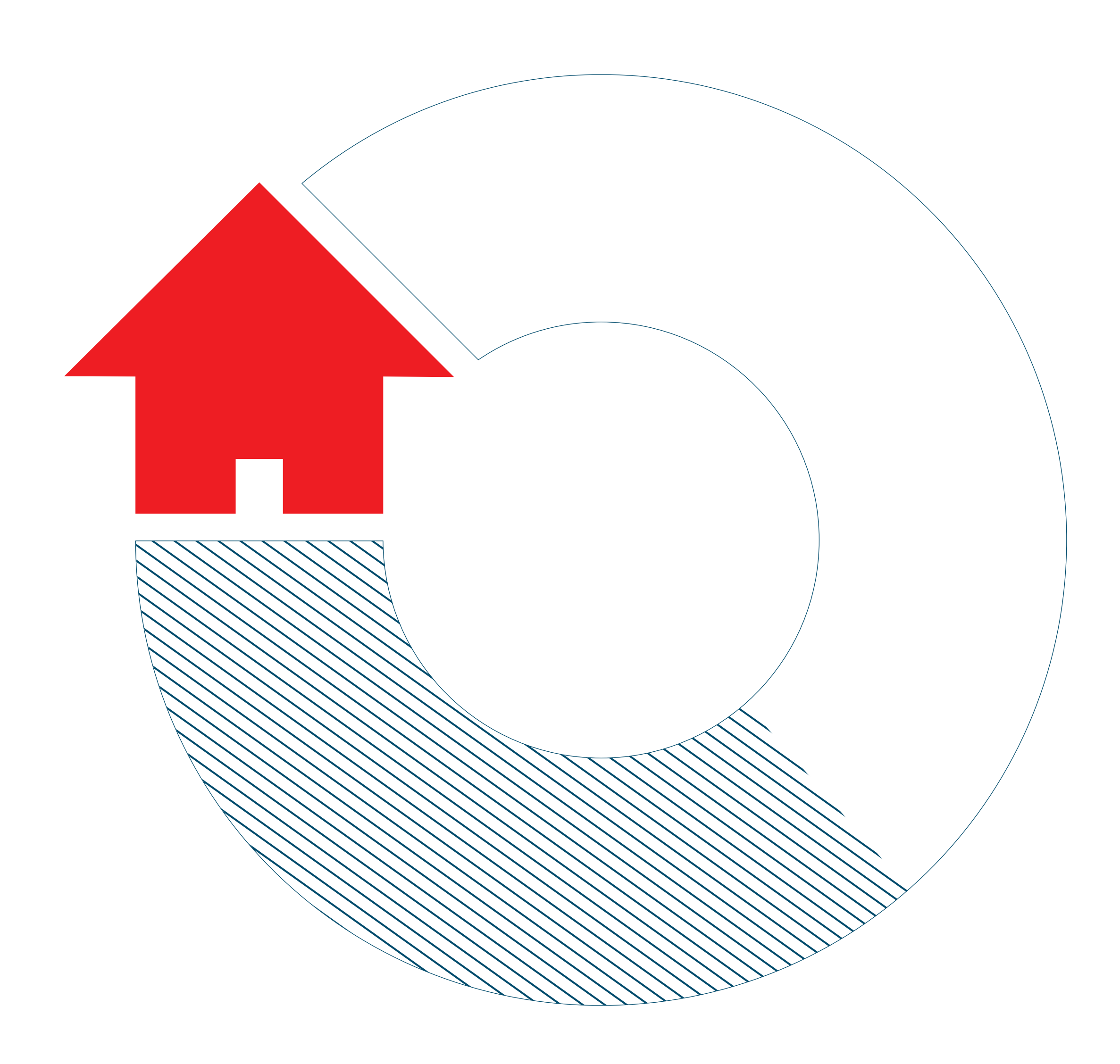
Enfin, l'application de la réglementation thermique augmente certes le coût à la construction, mais une évaluation à long terme fait apparaître que l'investissement est rapidement rentabilisé : le gain sur 20 ans est estimé à 5 000€ en habitat collectif et 15 000€ en individuel, sur la base d'une augmentation de 3 à 4% par an du coût de l'énergie.

c) Normes non réglementaires

L'impact de ces normes sur le coût de construction est encore largement méconnu aujourd'hui, aucune évaluation systématique n'étant faite.

2.3.3 CONCLUSION

La forte contribution du coût de foncier dans le prix de revient d'un logement ainsi que l'augmentation de nombreux paramètres constitutifs du coût de la construction non liés aux nouvelles réglementations, font des nouvelles normes un facteur secondaire de l'augmentation des coûts. Dans les prochaines années, la mise en place d'une évaluation systématique de l'impact des nouvelles réglementations permettra d'affiner les résultats obtenus.



2.4 ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ ET AUGMENTATION DES PRIX ET DES LOYERS DEPUIS VINGT ANS : IMPACT SUR LES MÉNAGES

CATHERINE ROUGERIE,

Chef de la division logement, Insee

2.4.1 LES CONDITIONS DE L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ DEPUIS 1984

Cette étude s'appuie sur les enquêtes Logement de 1984, 1996 et 2006, menées par l'Insee. Les mentions entre crochets renvoient aux travaux cités (*cf.* références en fin de chapitre).

Les enquêtes Logement renseignent notamment sur les accédants récents, c'est-à-dire les ménages qui ont accédé à la propriété dans les quatre années précédant chaque enquête. Le nombre de logements achetés en moyenne est indiqué dans le tableau ci-après (figure 1).

Si l'on observe la part de ces achats dans le parc immobilier total, on mesure l'effet des politiques en faveur de l'accession à la propriété (prêts d'accession à la propriété et extension des aides au logement) de la fin des années 70 et leur impact important sur le nombre d'achats des années 1980-1984 (qui représentent 2,1% du parc total). Le flux se restreint ensuite dans les années 90 (1,7% entre 1989 et 1996) pour reprendre dans les années 2000 avec 2,3% du parc total qui s'échangent par an, de 2002 à 2006 (figure 1).

Bien qu'intervenant dans un contexte de forte hausse des prix de l'immobilier (*cf.* plus bas), la reprise après 2000 a été rendue possible par davantage d'acquisitions dans les zones rurales (29% sur 2002-2006 contre 25,5% au début des années 1990), une plus grande sélectivité des emprunteurs (moins de ménages modestes, davantage de couples bi-actifs ou bien insérés), une baisse des taux d'intérêt pour les emprunts et un allongement des durées de prêts (+3 ans pour les ménages de moins de 40 ans et +2 ans pour les ménages plus âgés) [Briant, 2010-1].

Figure 1
Acquisition de la résidence principale

Source enquêtes Logement/Champ : France métropolitaine.

	1980-1984	1989-1992	1993-1996	2002-2006
Nombre d'achats en moyenne annuelle (en milliers)	423	391	416	612
Part dans le parc total (résidences principales)	2,1 %	1,7 %	1,8 %	2,3 %
Dont achat dans l'ancien sans crédit	9,7 %	11,5 %	10,6 %	10,5 %
Achat dans le neuf sans crédit	4,5 %	3,3 %	2,9 %	5,1 %
Achat dans l'ancien à crédit	32,6 %	51,4 %	57,2 %	57,5 %
Achat dans le neuf à crédit	53,2 %	33,8 %	29,6 %	26,8 %

Entre 1980 et 1984, 423 000 logements sont achetés par an soit environ 2% du parc des résidences principales ; 9,7% des achats se sont faits dans l'ancien sans crédit (en moyenne chaque année). Les achats des ménages se décomposent comme suit : les achats sans crédit qui représentent 10 à 11% dans l'ancien et 4 à 5% dans le neuf , les achats à crédit dans l'ancien, dont la part évolue de 33% au début des années 80 à près de 60% dans la première moitié des années 2000 et les achats à crédit dans le neuf qui suivent un mouvement inverse.

Figure 2
Répartition des résidences principales par statut d'occupation

Source compte Satellite du logement /Parc au 1er janvier ; estimation pour 2011/Champ : France métropolitaine

	1984	1996	2006	2011
Propriétaires	51,9 %	55,1 %	57,2 %	58,3 %
Non accédants	27,5 %	32,8 %	37,6 %	39,9 %
Accédants	24,4 %	22,3 %	19,6 %	18,4 %
Locataires d'un local loué vide (y compris sous-locataires)	40,6 %	39,9 %	39,2 %	38,8 %
Autres (meublés, logés gratuit, fermiers, métayers)	7,6 %	5,0 %	3,6 %	2,8 %
Ensemble des résidences principales (en milliers)	20364	23286	26047	27436

Le taux des propriétaires a augmenté régulièrement : de 52 % en 1984 à 57% en 2006 et 58% pour l'estimation de 2011. Dans cet ensemble, on note une progression des non-accédants de 27,5 % en 1984 à près de 40 % en 2011 et symétriquement une baisse de la proportion des accédants (de 24,4 % en 1984 à 18,4 % en 2011). Les locataires représentaient quant à eux un peu plus de 40,6 % en 1984 et ne sont proportionnellement pas moins nombreux en 2011 (38,8 %). L'ajustement s'est fait sur les statuts d'occupation particuliers, qui tendent à se restreindre : les meublés, occupants logés gratuitement, fermiers, métayers...(figure 2)
Rappelons les taux de propriétaires dans les autres pays d'Europe. Ils sont plus élevés en Espagne, Grèce, Portugal, Italie : plus de 70% (chiffres de 2007) et en revanche plus faibles en Allemagne (46%).
Il faut également signaler que si la proportion des locataires n'a pas beaucoup diminué, leur composition a changé : le revenu moyen des locataires représentait 80% de celui des propriétaires en 1984, et seulement 63% en 2006. La catégorie des locataires est donc constituée de ménages qui ont des revenus de plus en plus faibles en proportion du reste de la population. Dans le premier quartile de niveau de vie (les 25% de ménages les plus modestes), ils étaient plutôt âgés, alors que leur âge a rejoint la moyenne depuis 1996. L'accession a la propriété est devenue plus difficile pour les ménages modestes et les ménages jeunes.

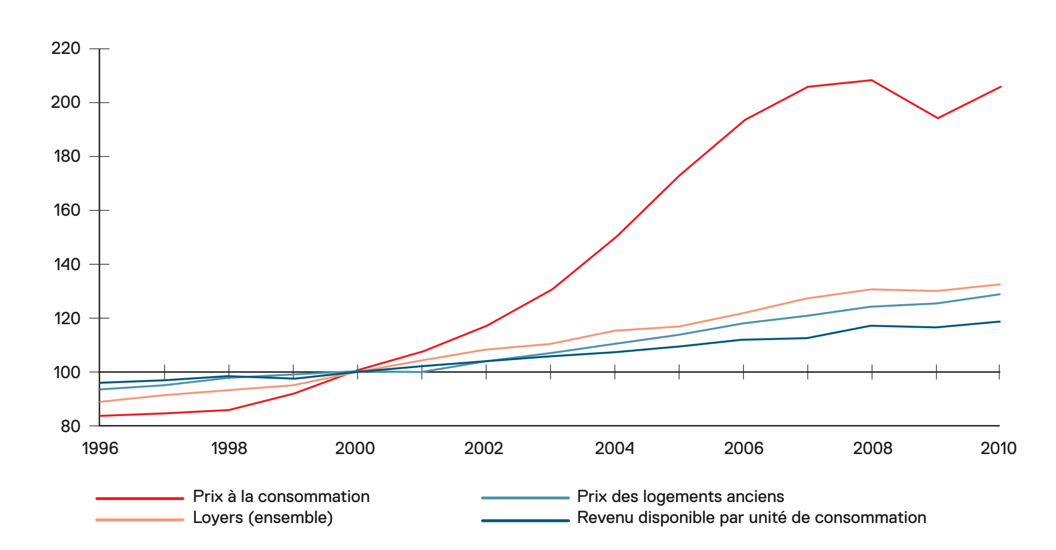
2.4.2 LES DÉPENSES DE LOGEMENT OCCUPENT UNE PART CROISSANTE DU REVENU DES MÉNAGES

Dans les années 1980, les prix ont augmenté au même rythme que les revenus (calculs Jacques Friggit, *cf.* site du CGEDD) et les loyers ont connu un ralentissement relativement régulier de leur augmentation jusque dans les années 2000 (8% en rythme annuel en début de période, 2% à la fin des années 1990).
Depuis les années 1990, nous disposons des indices Notaires-Insee sur les logements anciens. Entre 1996 et 2010, la hausse du prix des logements anciens décroche fortement du revenu disponible (figure 3). Les loyers augmentent moins rapidement que le revenu disponible et que l'indice des prix [Rougerie, Friggit, 2010 et Gallot, Leprévost, Rougerie, 2011]. À noter qu'il s'agit d'évolutions moyennes d'une part, et qui, d'autre part, ne tiennent pas compte des améliorations de la qualité et du confort qui ont été apportées au parc des

logements puisque les indices de prix et de loyers sont mesurés à qualité constante. Ces évolutions moyennes recouvrent des impacts très différents selon les ménages.

Figure 3
Évolution des prix, loyers et revenus entre 1996 et 2010

Source Indices Notaires-Insee, enquête Loyers et Charges, IPC, Comptes nationaux



Le taux d'effort en logement, qui rapporte les dépenses en logement au revenu du ménage, permet en partie d'évaluer ces effets de différenciation (figures 4 et 5).
Les dépenses incluent les loyers pour les locataires, les remboursements d'emprunt pour les accédants, les charges collectives et les consommations d'énergie et d'eau. La variation du taux d'effort net médian est considérée en regard des quartiles de niveau de vie (numérotés de 1 à 4 sur les graphiques), pour quatre catégories de ménages : les propriétaires non-accédants, les accédants, les locataires du secteur libre et ceux du secteur social. Le niveau de vie du ménage, c'est-à-dire son revenu divisé par le nombre de ses unités de consommation, permet de tenir compte des économies d'échelle réalisées à mesure que le nombre de personnes augmente.

Figure 4
Taux d'effort net médians par statut d'occupation et quartile de niveau de vie

Source enquêtes Logement
Champ : France métropolitaine

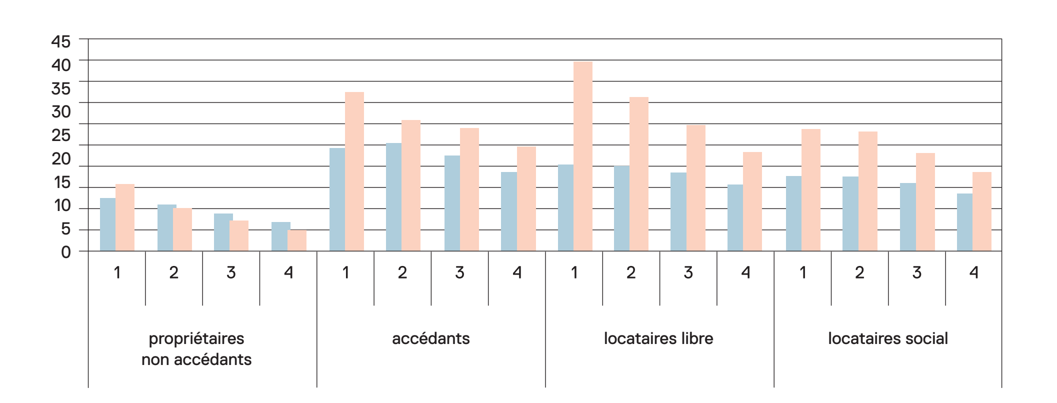
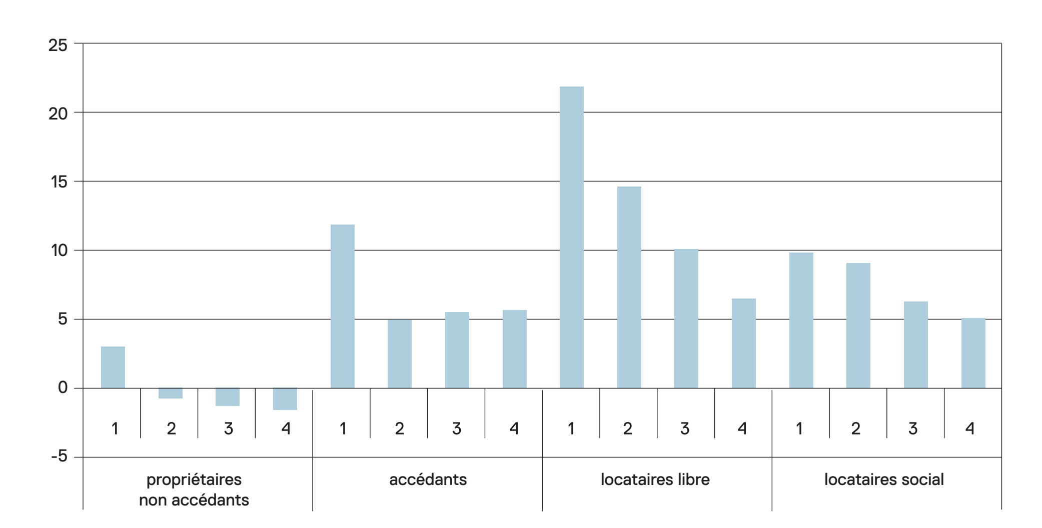


Figure 5
Évolution des taux d'effort entre 1984 et 2006

Source enquêtes Logement
Champ : France métropolitaine



Le taux d'effort médian dans l'ensemble de la population a augmenté de 4,6 points en une vingtaine d'années, ce qui constitue une évolution modérée si l'on considère que le parc de logements s'est considérablement amélioré en qualité dans le même temps : on peut rappeler qu'en 1984, les résidences principales qui n'avaient pas le confort de base, c'est-à-dire l'eau courante, les WC intérieurs et une installation sanitaire, représentaient 15% de l'ensemble. En 2006, il étaient 1,3%. Il y a donc eu une amélioration nette des conditions de confort pour les ménages disposant d'un logement, qui s'est forcément traduite dans les prix. Cependant, l'impact de ces hausses a eu des effets fortement différenciés selon les catégories de ménages.

Les ménages du premier quartile de niveau de vie forment les 25% des ménages les plus modestes. Ce sont eux qui ont connu la plus forte augmentation du taux d'effort (plus de 20 points supplémentaires), principalement entre 1984 et 1996, années de réalisation des enquêtes Logement.

Du point de vue des statuts d'occupation, ce sont les locataires du secteur libre qui ont connu la plus forte augmentation en une vingtaine d'années (plus de 10 points supplémentaires).

L'augmentation du poids des dépenses des ménages les plus modestes a été analysée par l'Insee sur la période 1996-2006 [Briant, 2010-2]. Pour les accédants, elle s'explique par la forte montée des prix de l'immobilier des années 2000 et par une diminution de la part des ménages bénéficiaires d'aides au logement (de 59 à 37 %). Pour les locataires sociaux, l'alourdissement est lié à une progression faible de leur revenu moyen, en partie parce que la proportion de locataires modestes a augmenté dans le parc social. Enfin, pour les locataires du secteur privé, c'est la forte augmentation du loyer moyen qui explique l'augmentation (42% contre 28% pour les ménages plus aisés).

Quant aux facteurs qui expliquent la hausse des loyers de ces ménages modestes, ils incluent un effet-prix semblable à celui des autres ménages, auquel il faut ajouter une amélioration du confort moyen : une augmentation de la surface des logements et une amélioration d'éléments de qualité comme le confort sanitaire de base, la diffusion du chauffage central, un équipement électrique de meilleure qualité, etc.

Ces évolutions demanderaient à être analysées également entre 1984 et 1996, ce qui n'a pas été fait pour le moment.

2.4.3 UNE RESTRICTION DE L'ACCESSION POUR LES MÉNAGES LES PLUS MODESTES

La figure 6 décrit la transformation de la distribution des accédants récents entre le début et le milieu des années 2000. Sur cette période de forte hausse des prix, les évolutions sont très rapides : en proportion, les ménages du premier quartile de niveau de vie représentaient à la fin des années 90 un peu moins de 9% des accédants récents et sont passés à 6% au milieu des années 2000. Ce sont les ménages des deux quartiles de niveau de vie supérieurs qui progressent, soit 50% des ménages qui constituent les trois quarts des accédants récents du milieu des années 2000.

Et en effet, ceci est une conséquence directe de la hausse des prix et de leurs évolutions comparativement aux revenus : l'achat de la résidence principale représente en moyenne pour un ménage 4,2 années de revenus, contre 3,1 au milieu des années 90 (enquête Logement 1996, portant sur les achats réalisés entre 1993 et 1996) ; l'apport personnel est passé de 38,9% à 33,9% et le montant de l'emprunt représente de 1,9 à 2,8 années de revenu [Briant, 2010-1].

Figure 6
Distribution des accédants selon le niveau de vie
Source : enquêtes Logement.

		DISTRIBUTION DES ACCÉDANTS RÉCENTS	
		1997-2001	2002-2006
Niveau de vie	1er quartile	8,7 %	6,3 %
	2e quartile	20,1 %	19,5 %
	3e quartile	31,8 %	33,5 %
	4e quartile	39,4 %	40,7 %
	Ensemble	100 %	100 %

Les ménages du 1er quartile de niveau de vie forment 25% de l'ensemble des ménages mais 6,3 % des accédants récents entre 2002 et 2006.
Quant aux primo-accédants, c'est-à-dire ceux qui achètent pour la première fois leur résidence principale (figure 7), leur part dans l'ensemble des ménages qui achètent leur résidence principale baisse en quelques années de 66 % à 60%. Elle baisse quelle que soit la tranche de niveau de vie et dans toutes les zones d'achat, mais plus particulièrement à Paris. En 2006, en comparaison avec 2002, les accédants récents ont acheté dans les communes rurales et beaucoup moins à Paris.
Au total, on constate un recul de l'accession pour les ménages de la moitié inférieure des niveaux de vie et un accès à la propriété plus tardif en 2006 qu'en 1984 : le taux de propriétaires baisse chez les ménages de moins de 65 ans, alors qu'il augmente dans toutes les tranches d'âge pour les deux quartiles de niveau de vie supérieurs.

Figure 7
Part des primo-accédants en proportion des accédants

Source enquêtes Logement
Champ : France métropolitaine

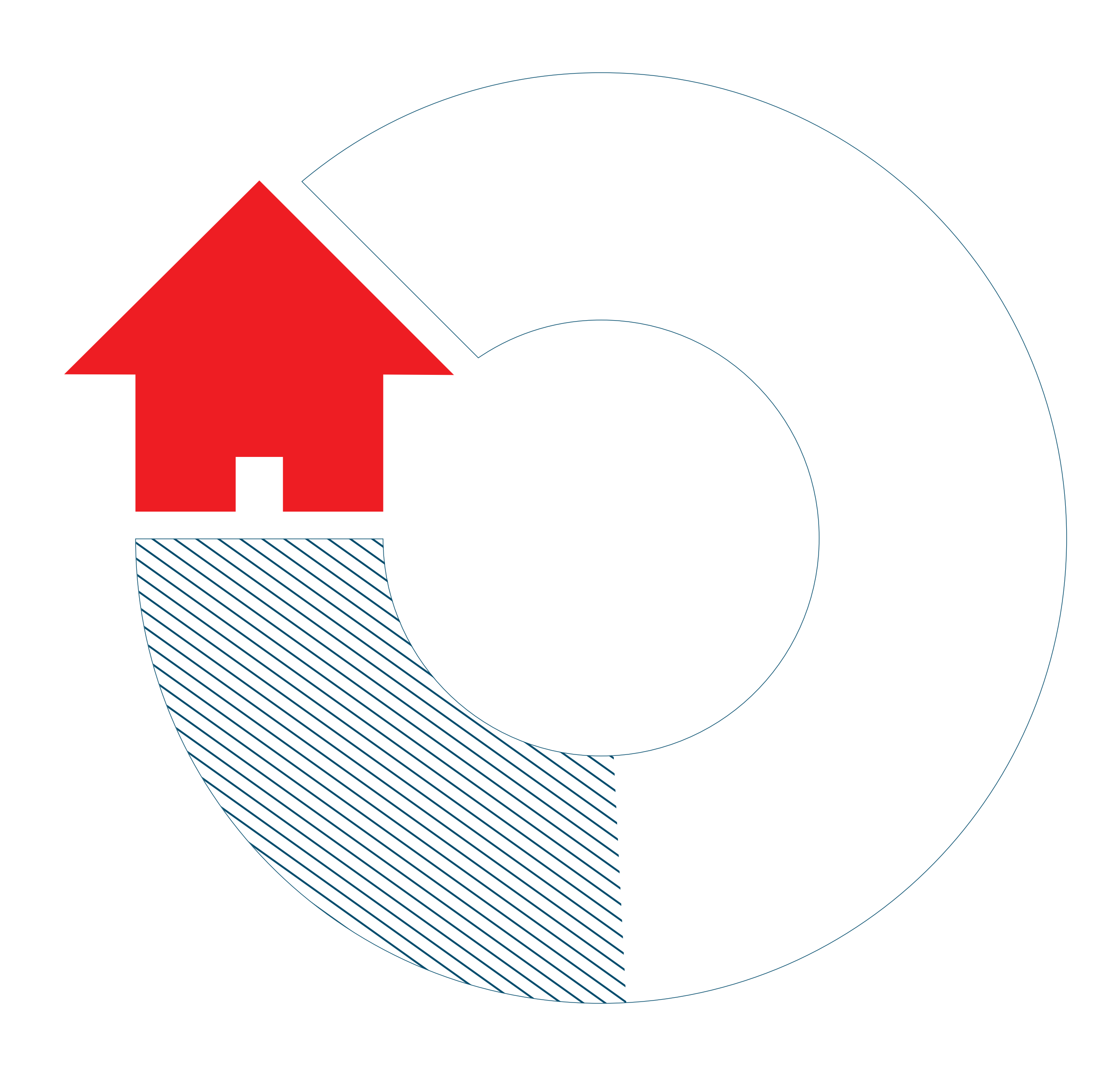
		PART DES PRIMO-ACCÉDANTS	
		1997-2001	**2002-2006**
Niveau de vie	**1er quartile**	76,8 %	68,0 %
	2e quartile	75,5 %	61,1 %
	3e quartile	70,1 %	66,6 %
	4e quartile	56,3 %	52,7 %
Localisation	**Unité urbaine de Paris**	71,5 %	58,4 %
	Unités urbaines de 100 000 hab. et plus	65,9 %	57,9 %
	Unités urbaines de moins de 100 000 hab.	63,9 %	58,5 %
	Communes rurales	65,8 %	64,2 %
	Ensemble	**66,3 %**	**60,0 %**

2.4.5 CONCLUSION

Si le taux de propriétaires augmente au fil des années, ceci s'explique en grande partie par le vieillissement général de la population. En revanche, la part des propriétaires diminue chez les moins de 40 ans ainsi que chez les ménages les plus modestes, entre 1984 et 2006.
On constate également une concentration des locataires dans le premier quartile de niveau de vie. Les taux d'effort s'alourdissent sous l'effet combiné de l'amélioration du parc immobilier (dans les années 1980-1990) et de la montée des prix dans les années 2000.
Enfin, la primo-accession connaît un net ralentissement dans les années 2000.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- **P. Gallot, É. Leprévost, C. Rougerie,** « Prix des logements anciens et loyers entre 2000 et 2010 », *Insee Première,* mai 2011.
- **P. Briant (1),** « L'accession à la propriété dans les années 2000 », *Insee Première,* mai 2010.
- **J. Friggit, C. Rougerie,** « Prix des logements anciens : dans les années 2000, ils ont augmenté beaucoup plus vite que les loyers et les revenus », *Insee Première,* mai 2010.
- **P. Briant (2),** « Les inégalités face au coût du logement se sont creusées entre 1996 et 2006 », *France, portrait social,* Édition 2010.



2.5 LE FINANCEMENT DES PRIMO-ACCÉDANTS

FRANÇOIS DE RICOLFIS

Directeur général de la Société de Gestion du Fonds de Garantie de l'Accession Sociale à la propriété (SGFGAS)

En raison de son rôle auprès de l'État consistant à gérer les prêts à l'accession sociale (PAS) et les différents dispositifs de prêt à taux zéro, la SGFGAS dispose depuis 1996 d'informations très complètes sur une partie du marché immobilier, en particulier les informations relatives aux primo-accédants, dans le neuf et sous condition de ressources principalement.

Dans cette période marquée par des prix globalement à la hausse et une politique publique active d'aide à la pierre, il nous a semblé intéressant de montrer comment cette partie du marché avait évolué depuis la création de la SGFGAS et l'existence du prêt à taux zéro, et d'étudier l'évolution des plans de financement.

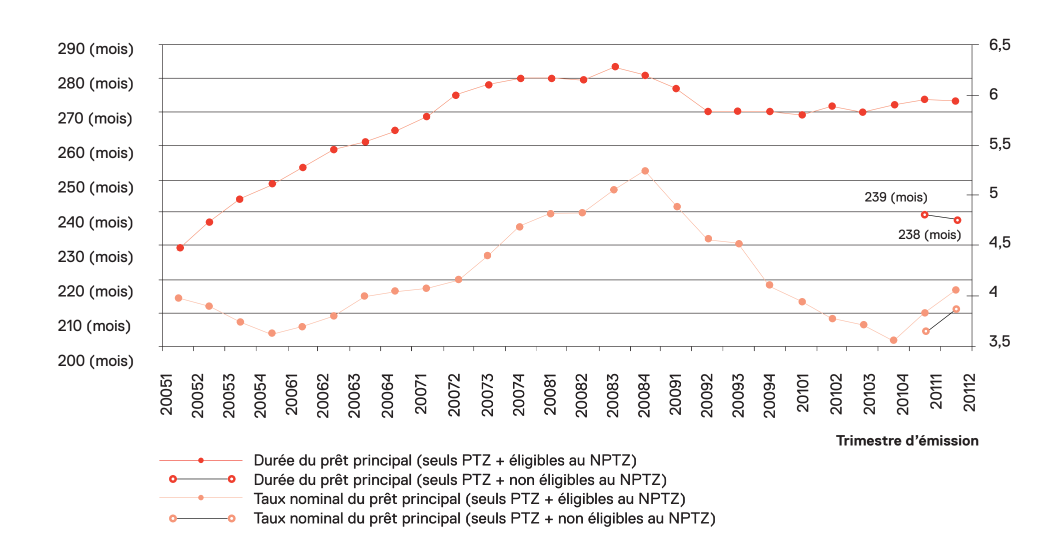
Les données présentées ici font partie d'un travail mené avec l'ANIL, étude publiée en juin et actualisée pour les besoins de cette intervention. Les plans de financement permettent de voir l'évolution de trois données : la durée des prêts, leur taux d'intérêt et le montant de l'apport personnel (celui-ci étant obtenu indirectement par déduction de la part de la dette dans le plan de financement). L'analyse qui suit présente leur évolution sous diverses perspectives et s'appuie sur l'observation de plus de 200 000 opérations par an (et plus de 300 000 pour l'année 2011).

2.5.1 PRIX DU MARCHÉ IMMOBILIER, DURÉES ET TAUX D'INTÉRÊT DES PRÊTS

S'il semble difficile de voir une corrélation simple entre les taux d'intérêt et la durée des prêts sur la période considérée (figure 1), on observe néanmoins une très forte progression de la durée des prêts principaux (+ 50 mois soit + 22%) accompagnée d'une faiblesse relative des taux d'intérêt (compris entre 3,5 et 5%). La durée maximale du prêt principal semble cependant avoir atteint un plafond compris entre 270 et 280 mois depuis l'année 2009.

Figure 1
Évolution de la durée totale et du taux nominal du prêt principal

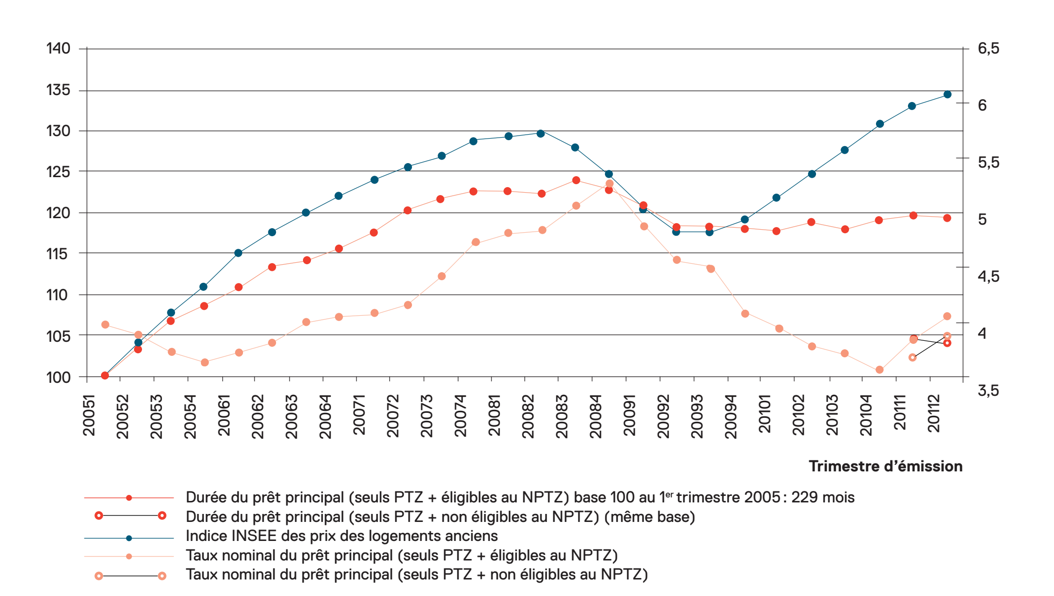
Seuls sont pris en compte les prêts principaux à taux fixe, neuf et ancien confondus



Les prix et les taux d'intérêt augmentent sur la période 2005-2008, les durées accompagnent cette augmentation, avant de plafonner en 2008, période de crise pendant laquelle prix et durées baissent légèrement alors que les taux d'intérêt restent constants. À partir de 2009 le marché reprend, les taux d'intérêt baissent à nouveau pour atteindre leur niveau historiquement bas tandis que les durées n'évoluent pas. Ainsi, certaines corrélations commencent à apparaître lorsque l'on considère durée des prêts, taux d'intérêt et prix du marché dans leur ensemble.

Figure 2
Évolution comparée de la durée totale et du taux nominal du prêt principal et des prix des logements (indice Insee des prix des logements anciens)

Seuls sont pris en compte les prêts principaux à taux fixe, neuf et ancien confondus



2.5.2 DURÉES, TAUX D'INTÉRÊT DES PRÊTS ET TRANCHES DE REVENU

Trois observations principales ressortent de cette évolution qui concerne ici des durées de prêt plus longues : une forte progression des durées de prêt qui augmentent de plus de 50%, une importante baisse des taux d'intérêt sur la période passant d'environ 7 à 8%, à 3% et enfin des évolutions partagées sans discrimination selon les tranches de revenu.

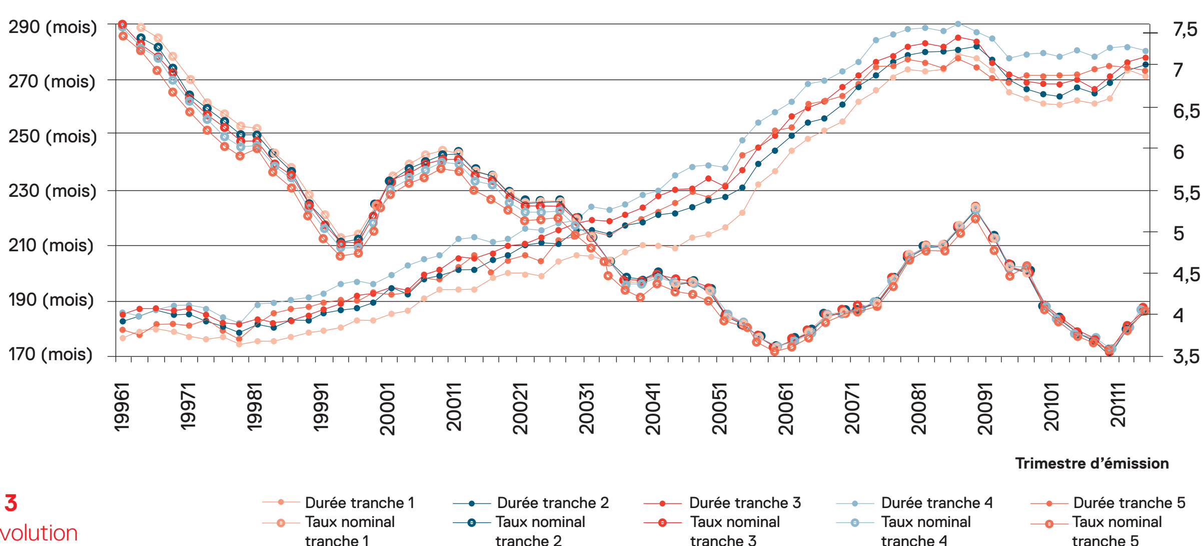


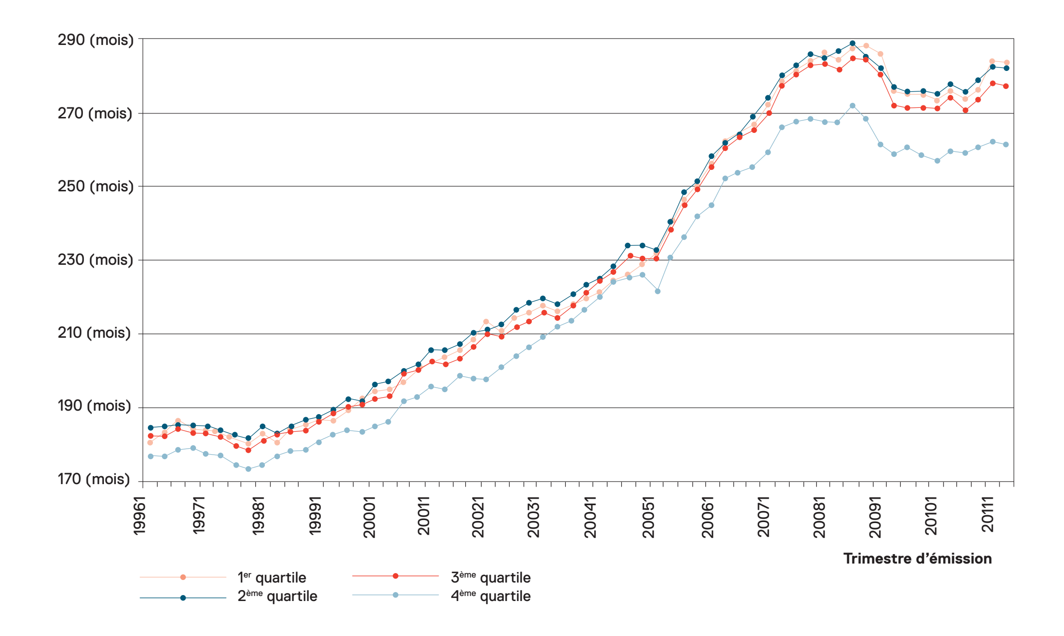
Figure 3
PTZ : Évolution des durées (échelle de gauche) et des taux (échelle de droite, rond creux) des prêts principaux libres ou éligibles au marché hypothécaire à taux fixe selon 5 tranches
(*Déclarations reçues au 30/09/2011)*

2.5.3
DURÉES, TAUX D'INTÉRÊT DES PRÊTS ET QUARTILES DE REVENU

Durée moyenne des prêts principaux accompagnant les PTZ par quartile de revenu

L'analyse a été ici affinée par unité de consommation, c'est-à-dire en introduisant la composition du ménage. La tranche la plus aisée (quatrième quartile), au sein de cette population moyennement aisée, dispose d'un apport personnel plus important : les opérations immobilières sont financées par un prêt à un taux d'intérêt identique mais une durée de crédit un peu moindre.

Figure 4



2.5.4
CROISSANCE DU TAUX D'ENDETTEMENT

a) Dans le neuf

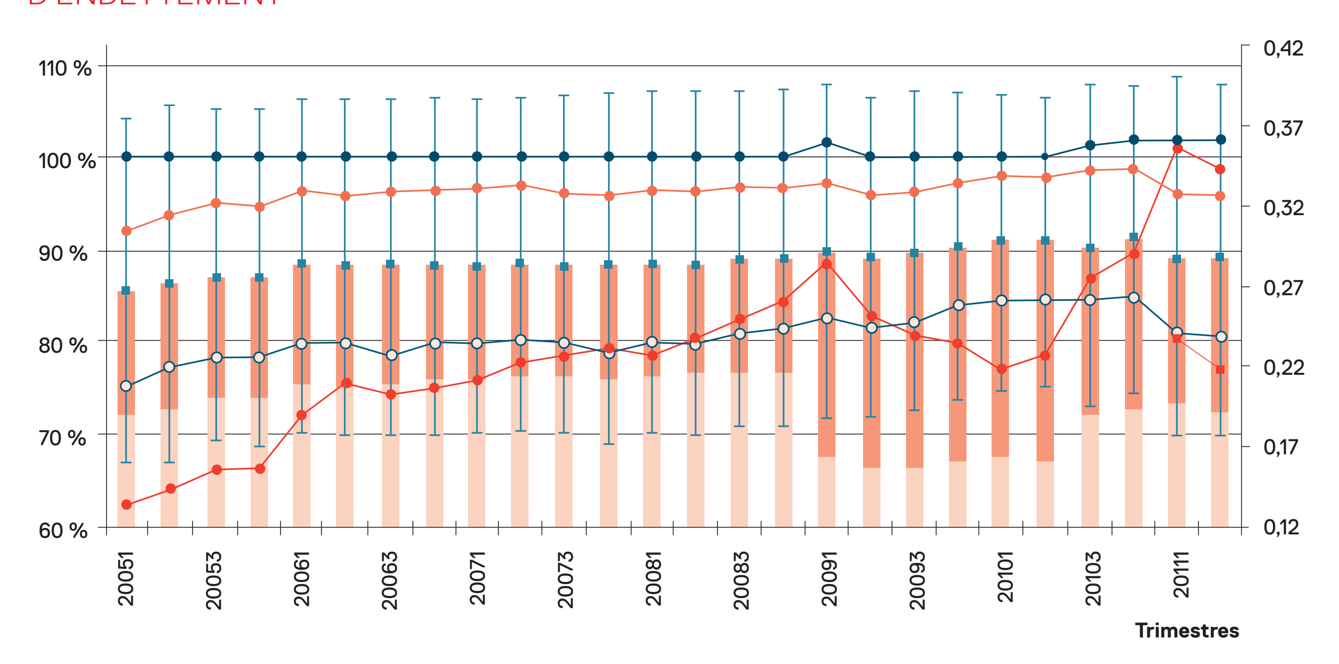


Figure 5
Moyenne du taux d'endettement (à plus de 2 ans) dans le neuf

Quotité prêt à 0 %
Quotité autres prêts
3ème quartile
1er quartile
Médiane
Endettement total
Pourcentage de prêts dont le taux d'endettement est > 100 % en prenant les PTZ + éligibles au NPTZ (échelle de droite)
Pourcentage de prêts dont le taux d'endettement est > 100 % (PTZ + non éligibles au NPTZ, échelle de droite)

Rappelons que l'apport personnel est ici estimé de façon indirecte et que le prix considéré est un prix hors impôt, frais de notaire, taxes et autres.
L'étude de l'évolution de l'apport personnel, troisième variable du plan de financement, met en évidence un doublement de la part du PTZ en 2009 et une forte augmentation du pourcentage des prêts pour lesquelles la part de la dette représente au moins 100% de l'opération, passant d'environ 13% en 2005 à 35% en 2011. Ceci indique une moindre exigence des prêteurs sur l'apport personnel : après avoir joué sur les facteurs des durées et taux d'intérêt du crédit, les banques utilisent la dernière source d'assouplissement du financement, le taux d'endettement. Cette tendance assez forte est corrélée à la crise : ainsi, après 2009, la part des dettes augmente de nouveau, les banques relâchent leurs exigences sur l'apport personnel, la part des emprunts avec fort taux d'endettement augmente tout en restant dans la contrainte de ratio de mensualité/revenu de 33%.

b) Dans l'ancien

La même observation peut être faite dans l'ancien, avec une tendance identique à la hausse de la dette dans le financement des opérations.



Figure 6
Moyenne du taux d'endettement (à plus de 2 ans) dans l'ancien

Quotité prêt à 0 %
Quotité autres prêts
3ème quartile
1er quartile
Médiane
Endettement total
Pourcentage de prêts dont le taux d'endettement est > 100 % en prenant les PTZ + éligibles au NPTZ (échelle de droite)
Pourcentage de prêts dont le taux d'endettement est > 100 % (PTZ + non éligibles au NPTZ, échelle de droite)

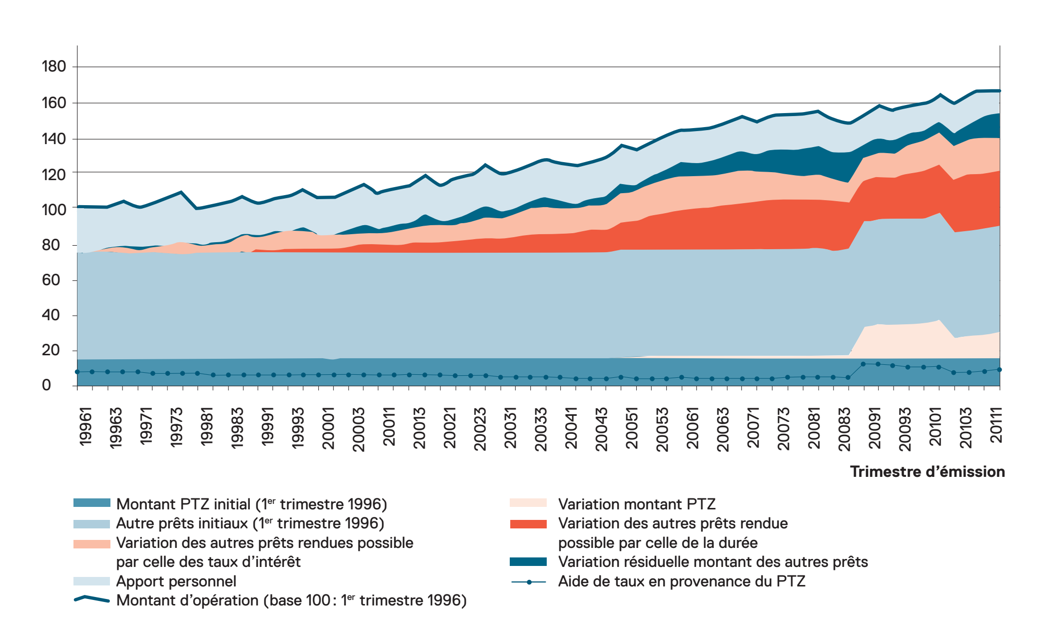
La part des opérations pour lesquelles la part de la dette représente au moins 100% de l'opération est en forte augmentation, passant de 17 à 42%.

2.5.5 SYNTHÈSE DE L'ÉVOLUTION DES PLANS DE FINANCEMENT

a) Dans le neuf

Nous avons déjà eu l'occasion de souligner l'effet accommodant des taux, des durées et de l'apport personnel. L'amélioration des conditions de financement, en particulier l'allongement de la durée du crédit, a permis aux emprunteurs de faire face à une augmentation des prix très forte dans le neuf (supérieure à 60%).

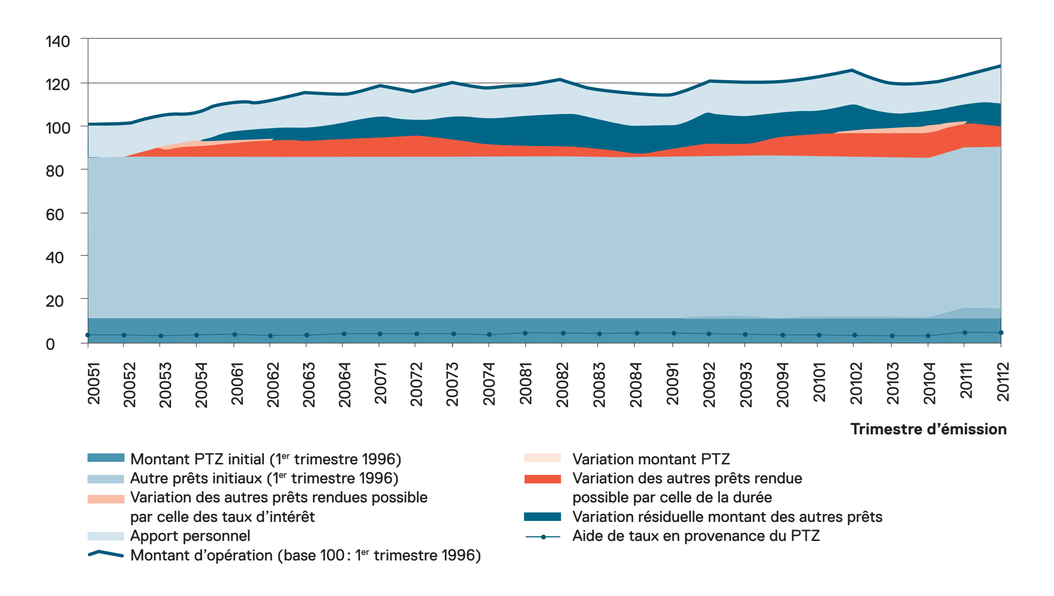
Figure 7
PTZ éligibles au NPTZ : décomposition de l'évolution du montant d'opération
Prêts principaux libres ou éligibles au marché hypothécaire à taux fixe dans le neuf



b) Dans l'ancien

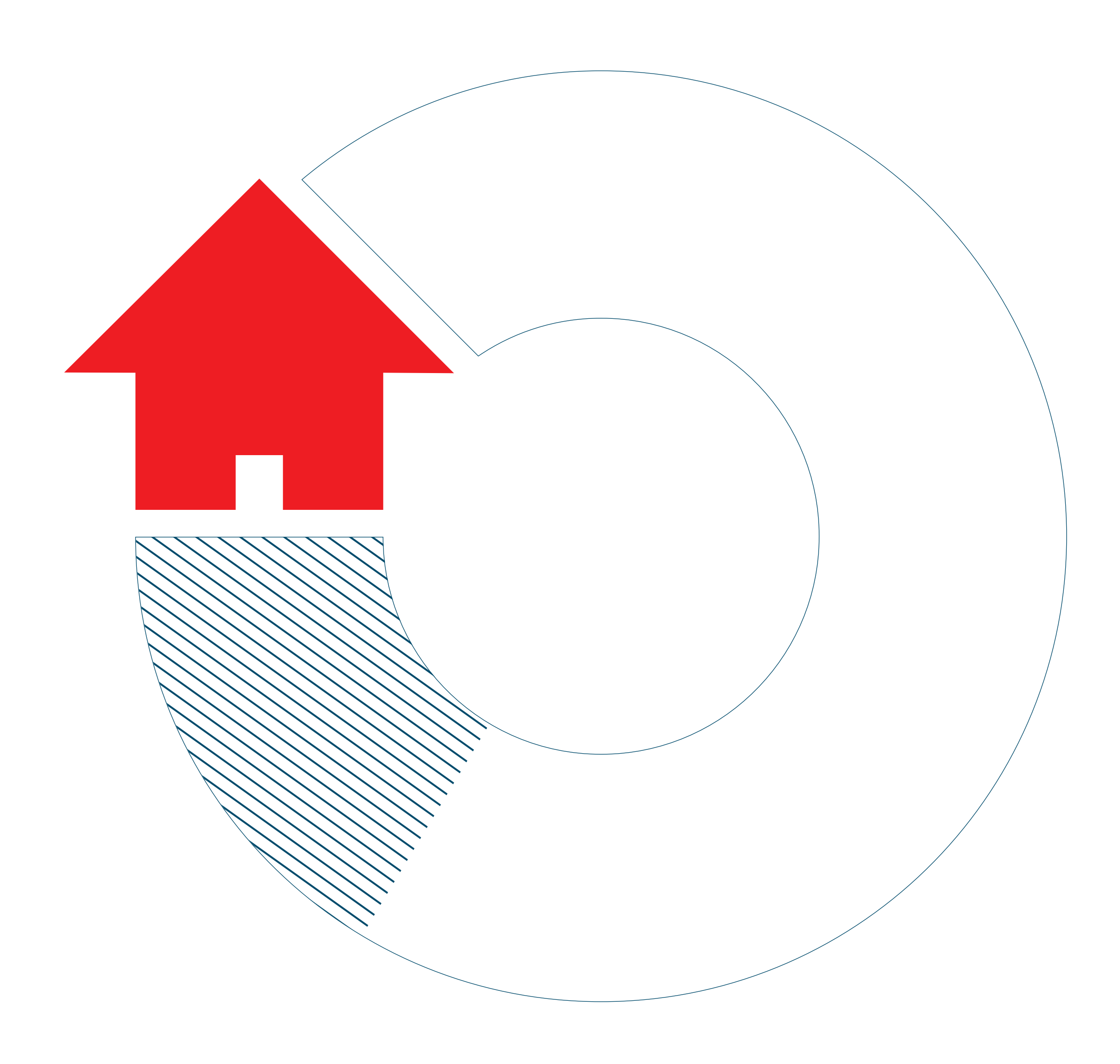
Le même constat peut être établi dans l'ancien, sur une période plus courte cette fois, les bases de données ne commençant qu'en 2005.

Figure 8
PTZ éligibles au NPTZ (PTZ + réduits à cette seule sous-population) : décomposition de l'évolution du montant d'opération
Prêts principaux libres ou éligibles au marché hypothécaire à taux fixe dans l'ancien



2.5.6 CONCLUSION

Sur les quatre paramètres entrant en jeu dans le financement, les durées, les taux, le taux d'endettement et le service de la dette annuelle, trois d'entre eux atteignent leurs limites presque naturelles : les durées, les taux d'intérêt et le taux d'endettement absolu. Les taux d'intérêt pouvant en effet difficilement être inférieurs à 3% et la durée de crédit semblant elle aussi avoir atteint son maximum, les banques ne souhaitant pas l'étendre au-delà de 25 ans. Quant au plafonnement à 33 % du service de la dette, il a contribué à faire du marché de l'acquisition en France un des plus sûrs et des plus sains.
Enfin, même s'il me semble encore hasardeux d'esquisser un pronostic plus précis, la perspective de 2012 risque de marquer une rupture, du fait d'un début de resserrement de la part des banques (durée), en partie motivé par des politiques publiques plus contraignantes, telles que Bâle III, et d'autre part d'une politique d'aide à la pierre devenue moins importante.



2.6 LES RENDEMENTS DE L'IMMOBILIER EN ILE-DE-FRANCE (1997-2007)

STÉPHANE GREGOIR
Edhec Business School

À partir des données de transactions immobilières issues de la base BIEN et des observations d'un panel de logements en location suivi par l'OLAP dans la région parisienne, nous avons construit en collaboration avec l'OLAP une mesure de rendement localisée qui prend en compte la nature du bien, c'est-à-dire ses caractéristiques physiques et sa localisation, ainsi que ses périodes de vacance et d'occupation. Nous avons alors calculé l'évolution au cours du temps de cette mesure afin qu'elle puisse servir à la fois à l'investisseur qui veut savoir comment constituer son portefeuille en différents biens et à toute personne se posant la question de savoir s'il est opportun d'acheter ou de continuer de louer.

Le rendement de l'immobilier se décompose en deux parties : d'une part le flux de revenu généré par l'actif (le loyer net), d'autre part la plus ou moins-value latente qui évolue suivant l'évolution des prix des biens similaires ayant la même localisation mais ne sera réalisée qu'au moment de la vente. Le rendement locatif est mesuré par le ratio loyer / prix, le rendement en capital par la variation de valeur du bien relative à la valeur d'acquisition.

Pour produire une mesure représentative, il faut prendre en compte les impacts sur ces flux et valeurs de transaction des frais de gestion et d'entretien, et de la fiscalité au moment de la transaction, ainsi que la taxation des revenus locatifs et des gains en capitaux.

Nous avons choisi de limiter notre analyse aux rendements locatifs nets des charges et aux rendements en capital nets des droits de mutation, mais ni la taxation des revenus locatifs ni celle des gains en capitaux ne sont prises en compte car celles-ci dépendent de la situation financière de la personne qui possède l'actif. L'estimation du coût lié à la charge d'entretien est réalisée à partir des données fournies par les enquêtes Logement de l'Insee.

2.6.1
MÉTHODOLOGIE

Un actif immobilier est un objet particulier : à la différence d'une action, il est unique, a une localisation propre et sa valeur dépend des services (transport, école...) qui se trouvent à proximité. Le prix, le loyer et le taux d'occupation d'un logement dépendent donc d'un ensemble de caractéristiques propres au bien : sa localisation, ses caractéristiques physiques.

La démarche utilisée pour capter ces influences est la démarche usuelle utilisée pour construire des indices de prix des logements, à savoir la méthode hédonique appliquée sur les prix et les loyers et complétée d'une modélisation de la durée des périodes d'occupation et de vacance. À l'issue de l'estimation de ces modèles, on se ramène à un bien de référence. On contrôle ainsi les impacts des différentes caractéristiques du bien sur le prix et le loyer. Muni de ces modèles, il est possible de procéder à la simulation des flux de loyers lors d'un bail usuel de trois ans et des prix de vente à l'issue du bail.

Les données utilisées pour l'estimation de ces modèles et le calcul des rendements individuels sont celles des bases de BIEN et OLAP de 1997 à 2006, soit au total plus de 1,5 million de transactions et 40 000 logements loués enquêtés. Nous obtenons ainsi une évolution moyenne des rendements locatifs et en capital pour l'ensemble des biens, et pour chaque type de bien selon sa localisation.

Il est possible d'utiliser ces informations pour produire une mesure à un moment donné de la variabilité des rendements, ce qui peut être lu comme une mesure des incertitudes associées au risque de vacance et à l'évaluation intrinsèque du bien. Nous ne tenons néanmoins pas compte du risque qui pèse sur la date de réalisation de la transaction qui selon l'orientation du marché peut être positionnée à proximité ou non de la date de mise sur le marché du bien.

En pratique, la mesure produite est obtenue en prenant en compte les différentes caractéristiques et leur influence sur le taux d'occupation. Un bail de trois ans caractéristique du marché français est retenu. Les mesures du rendement locatif et en capital sont donc évaluées entre 1996 et 2004 sur des durées d'au moins trois ans jusqu'à l'extinction du bail, qui a pu débuter après une période de vacance. Les rendements sont ensuite annualisés. Chaque bien est unique, et sa valeur de transaction et son loyer courant sont rarement observés simultanément. La mesure de rendement est obtenue en imputant un loyer à un bien ayant connu une transaction. Cette imputation est effectuée en respectant les propriétés des modèles qui ont été estimés sur le panel de logements loués. Pour chaque bien, on procède à un grand nombre de simulations de valeurs de loyers possibles et de chroniques d'occupation. Le rendement moyen pour un bien est obtenu en prenant la moyenne des rendements de toutes les simulations à une date donnée. Du point de vue du détail géographique, nous avons caractérisé la localisation des biens au travers de trois niveaux de description : dans Paris, nous utilisons l'arrondissement, le quartier et la zone cadastrale ; pour la petite couronne, la commune et la zone cadastrale.

En général, le rendement locatif se mesure au moyen du ratio : moyenne des loyers / moyenne des prix, ce qui peut substantiellement différer de la moyenne des ratios loyer / prix. On peut naturellement se poser la question de la validité de cette mesure. Notre approche permet d'illustrer les écarts de niveaux que l'on peut obtenir entre ces deux types de mesures.

Il nous est possible d'illustrer l'impact de certaines caractéristiques physiques du bien : période de construction, nombre de pièces…
Au total, quels enseignements pouvons nous tirer de cet exercice ?
Nous observons une grande hétérogénéité spatiale du niveau de rentabilité d'un placement immobilier ainsi que de son évolution au cours du temps. Les rendements locatifs dans le nord-est de Paris et de la petite couronne sont grands au début de la période et tendent ensuite à se réduire suite à l'augmentation des prix.

L'influence de la nature du bien est importante. Ainsi le studio présente un meilleur rendement locatif et un meilleur rendement en capital que le grand appartement, à Paris comme en petite couronne. Le risque de vacance n'est pas négligeable (correspond à environ 1 point de rendement en moyenne, mais varie selon la nature du bien). Enfin, les rendements locatifs semblent précurseurs des rendements en capital. Les zones de rendements locatifs élevés sont attrayantes en termes d'investissement, ce qui pousse à la hausse les prix d'acquisition. Quelques années plus tard, ces hausses de prix réduisent le rendement locatif, les loyers étant régulés et ne pouvant suivre les mouvements des prix de transaction.

Évolution des rendements locatif et en capital en 1997 et 2001 en fonction de la localisation et du type de bien, 1997 comparé à 2004

1997

Zone	Nature	Rendement locatif	Rendement capital	RENDEMENT TOTAL
Paris	Studio	5,95	3,00	9,37
	3 chambres +	4,47	6,32	11,01
	Haussmann	5,38	4,84	10,51
	Récent	4,90	5,01	10,23
	Moyenne	5,14	4,94	10,34
Petite couronne	Studio	6,02	-3,60	3,72
	3 chambres +	5,11	0,41	5,60
	Haussmann	5,92	0,22	6,52
	Récent	5,28	-1,84	4,47
	Moyenne	5,36	-1,72	4,69

2004

Zone	Nature	Rendement locatif	Rendement capital	RENDEMENT TOTAL
Paris	Studio	3,15	8,85	12,86
	3 chambres +	2,18	7,77	11,05
	Haussmann	2,58	8,19	11,77
	Récent	2,45	8,15	11,61
	Moyenne	2,49	8,17	11,68
Petite couronne	Studio	4,26	12,26	16,88
	3 chambres +	3,59	9,76	13,96
	Haussmann	3,67	11,48	15,78
	Récent	3,72	10,40	14,74
	Moyenne	3,71	10,72	14,99

2.6.2 RENDEMENTS LOCATIFS ET EN CAPITAL, À PARIS, 1997

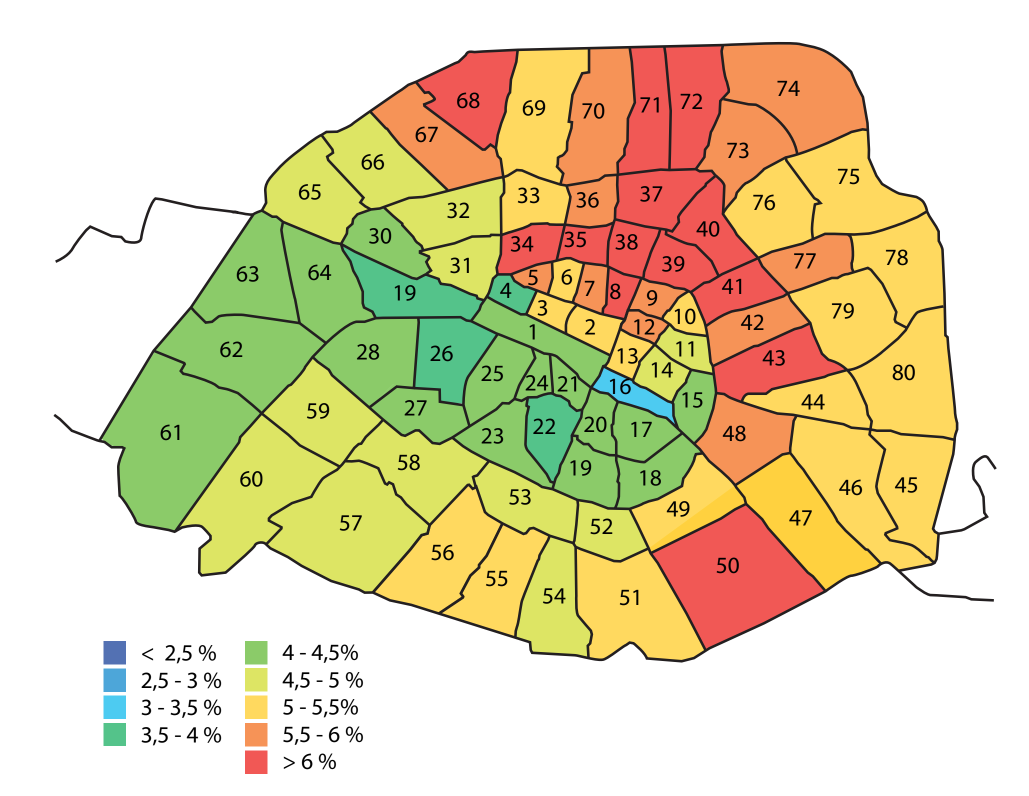


Figure 1
Rendements locatifs, Paris, 1997

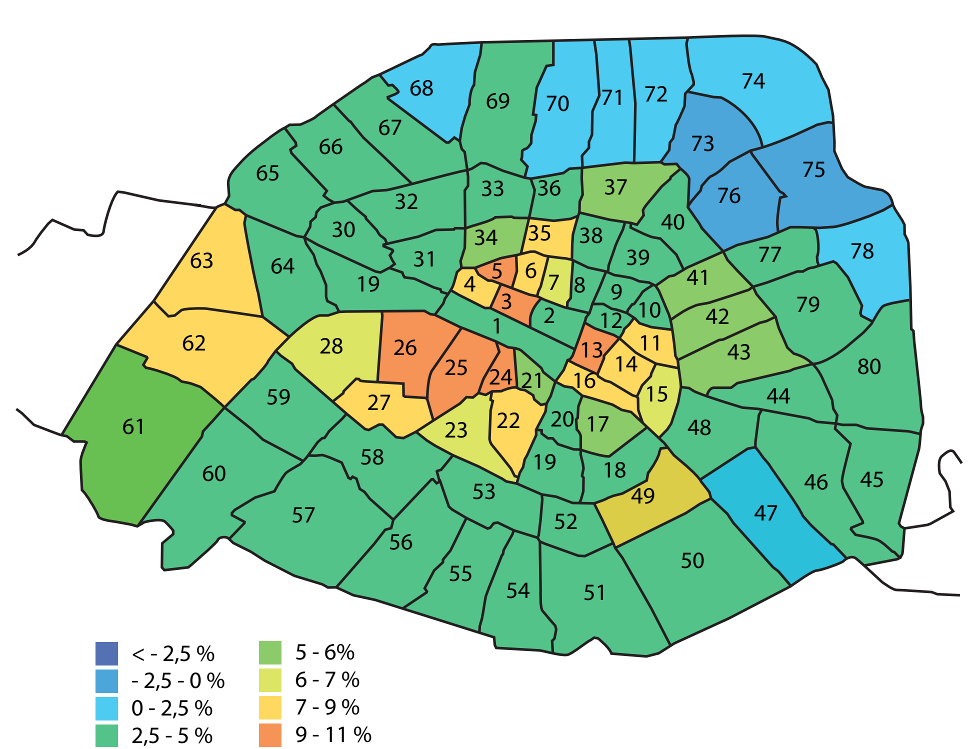


Figure 2
Rendements en capital, Paris, 1997

2.6.3
RENDEMENTS LOCATIFS ET EN CAPITAL, À PARIS, 2004

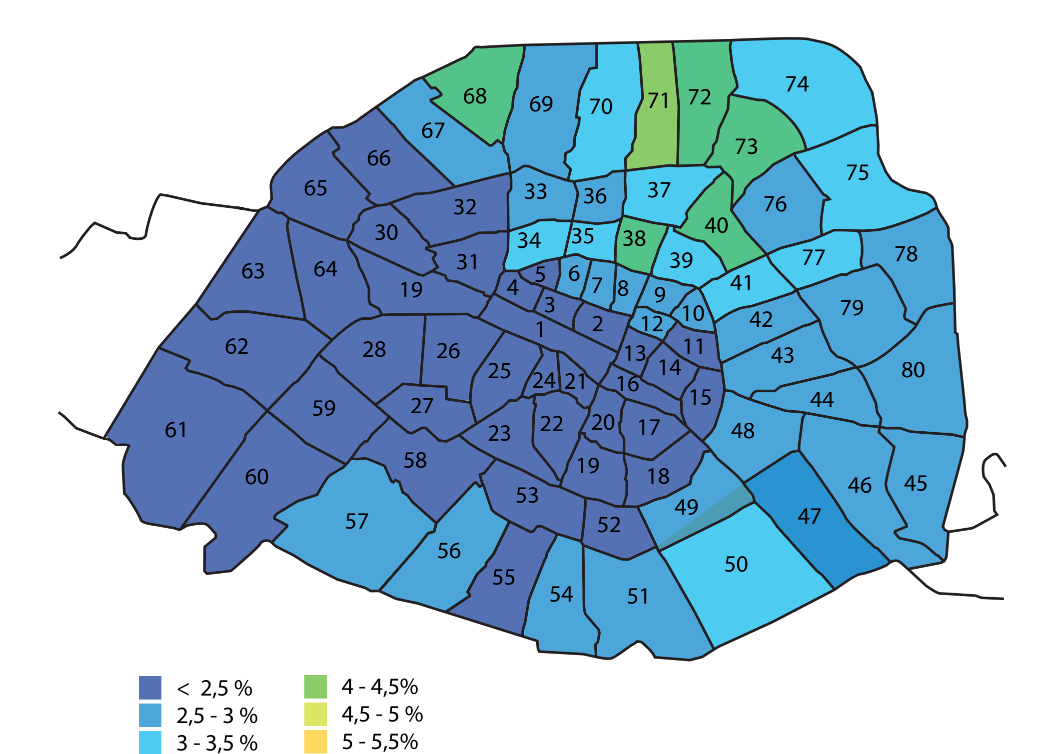


Figure 3
Rendements locatifs, Paris, 2004

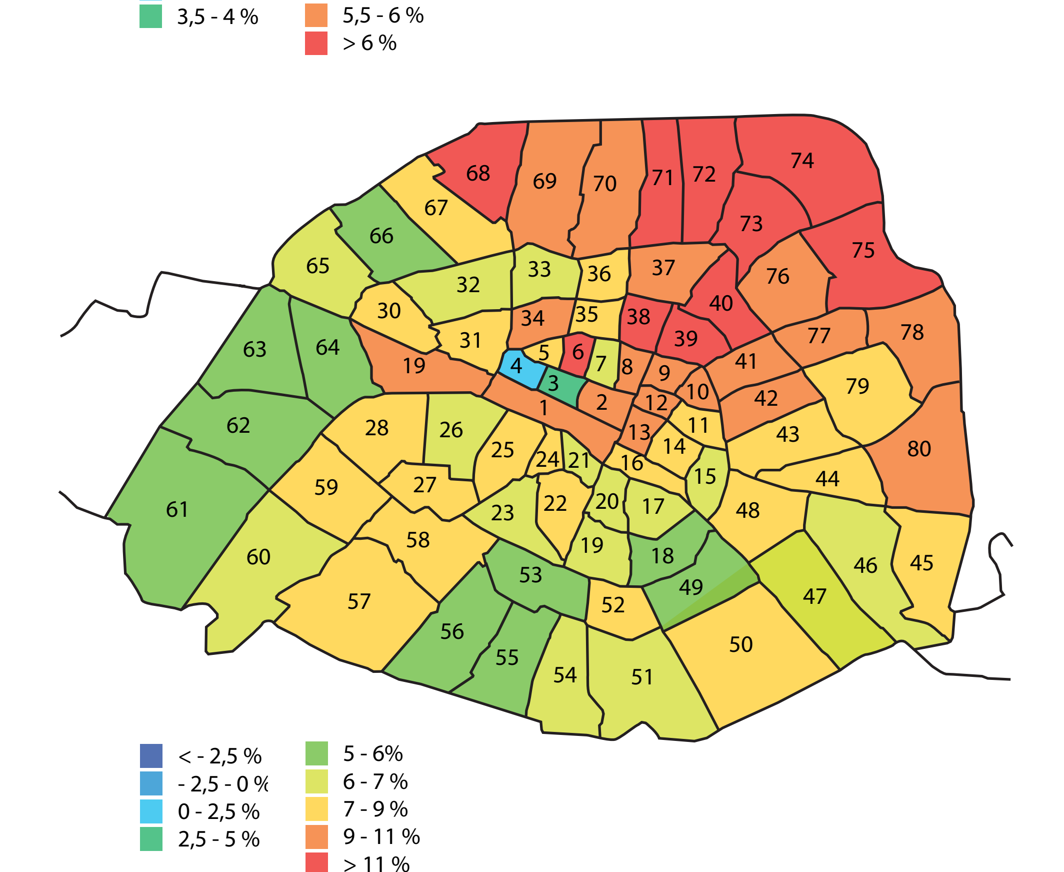


Figure 4
Rendements en capital, Paris, 2004

2.6.4 RENDEMENTS LOCATIFS ET EN CAPITAL EN PETITE COURONNE, 1997

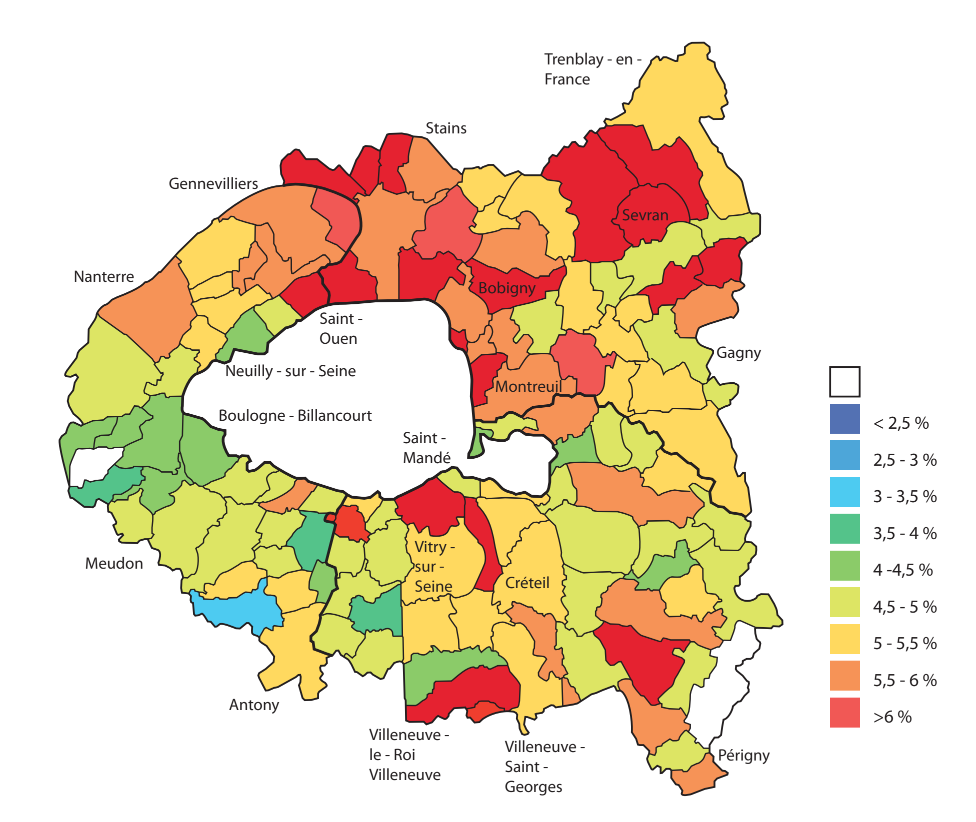


Figure 5
Rendements locatifs, petite couronne, 1997

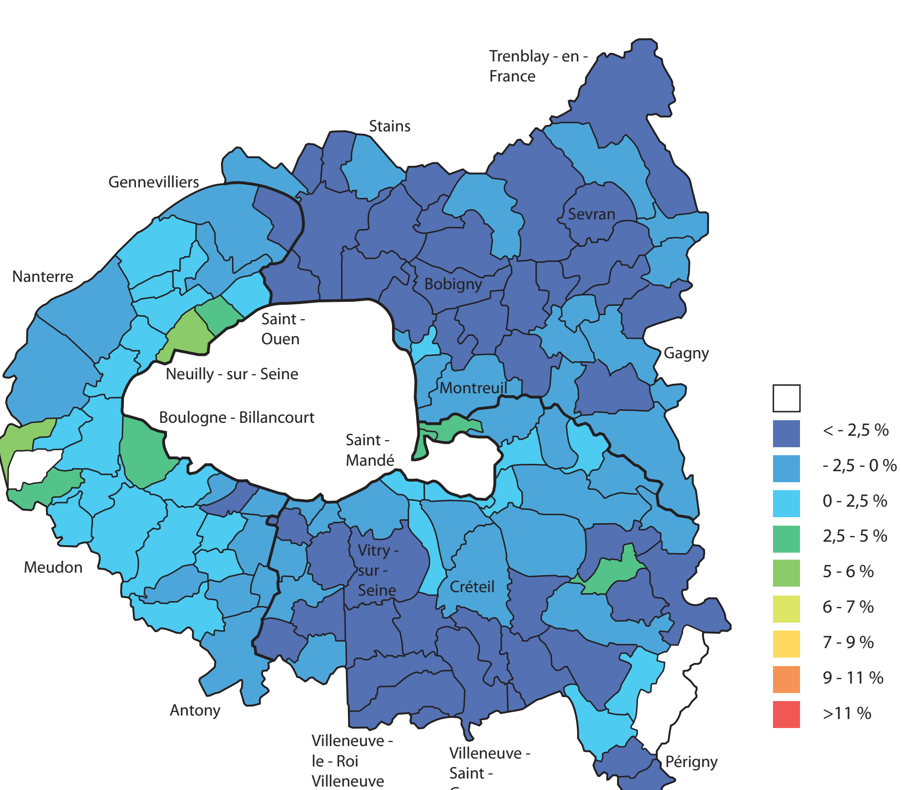


Figure 6
Rendements en capital, petite couronne, 1997

2.6.5 RENDEMENTS LOCATIFS ET EN CAPITAL EN PETITE COURONNE, 2004

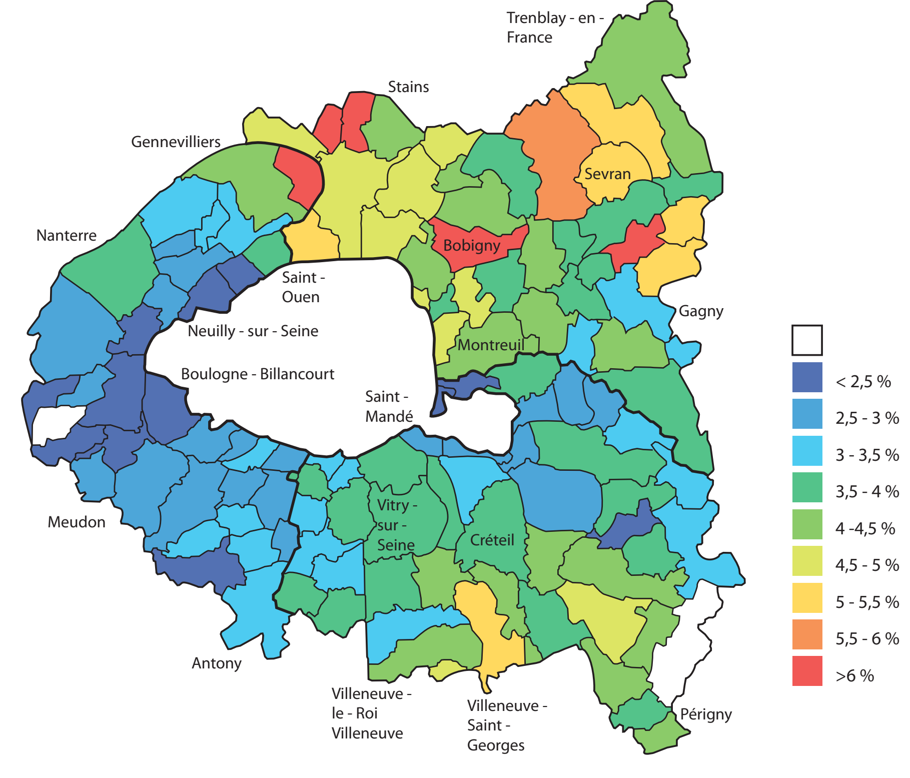


Figure 7
Rendements locatifs, petite couronne, 2004

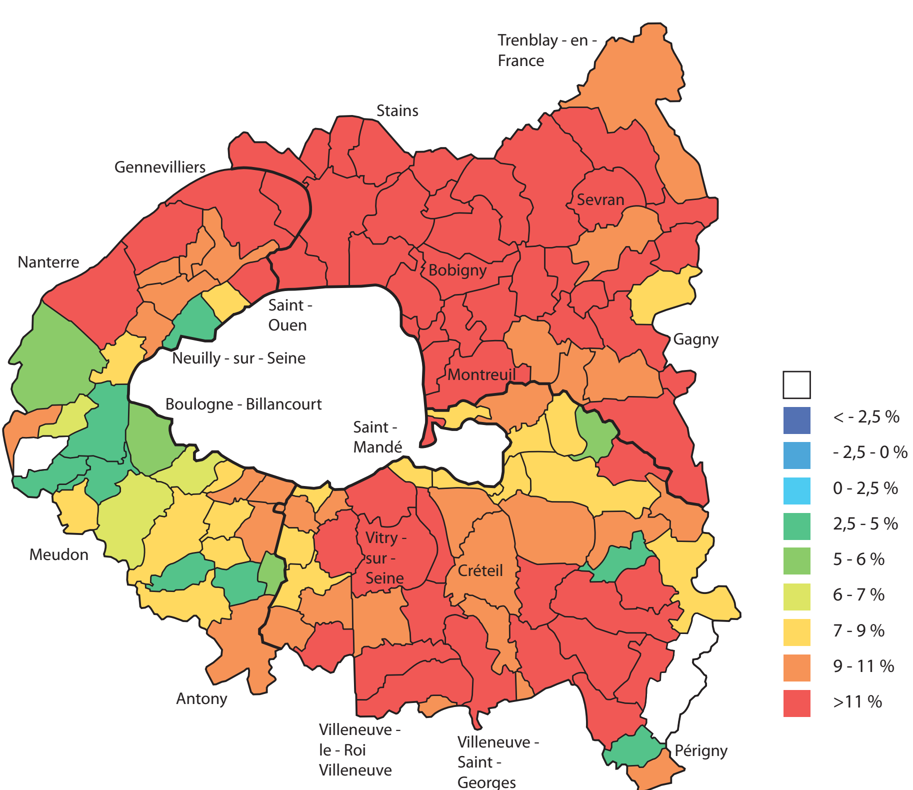
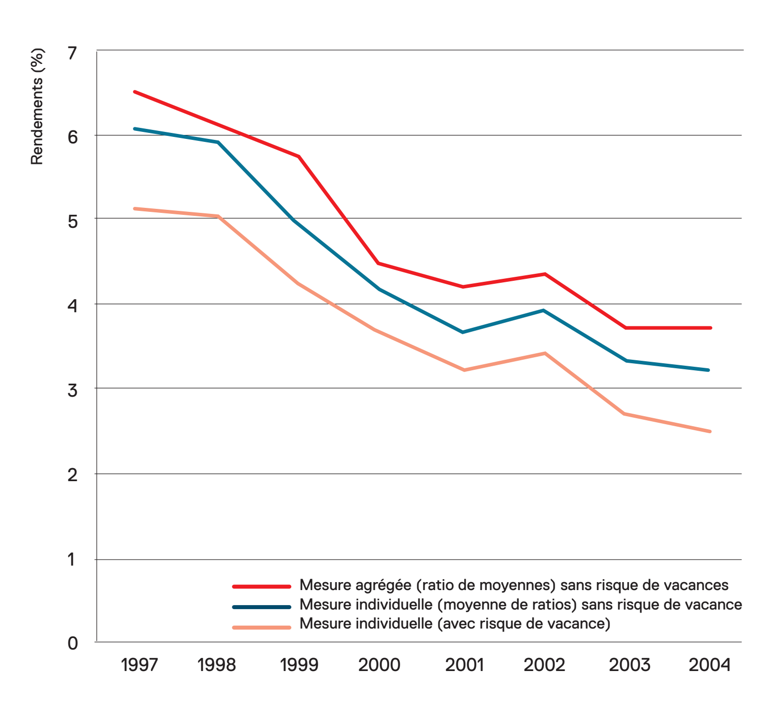


Figure 8
Rendements en capital, petite couronne, 2004

2.6.6 ÉVOLUTION DES RENDEMENTS LOCATIFS

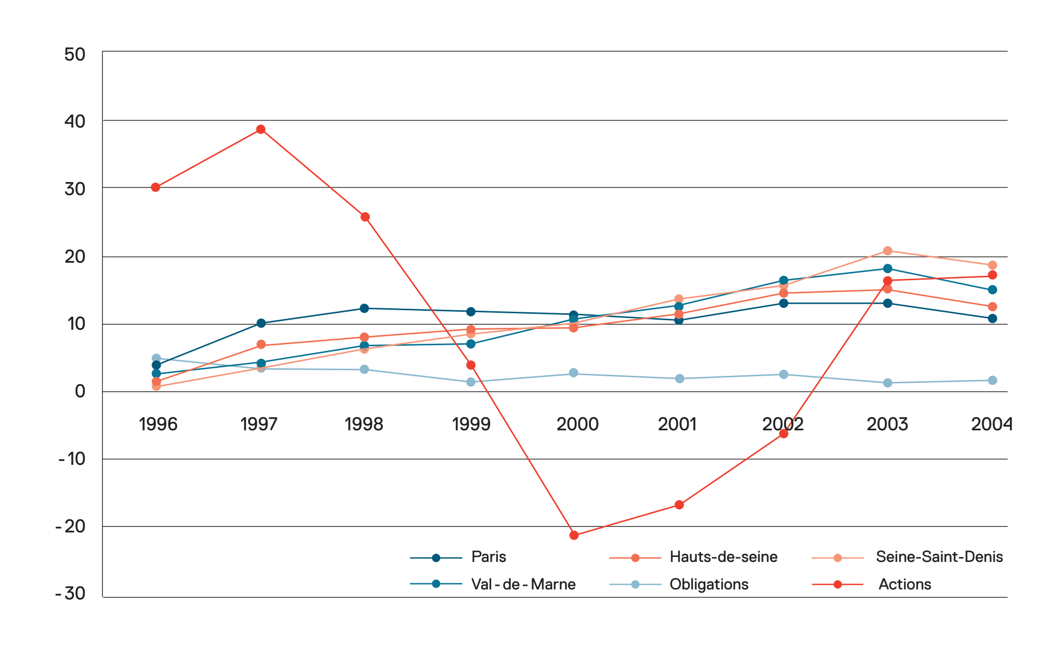
Rendements locatifs sur Paris

Évolution du rendement locatif sur Paris entre 1997 et 2004



Évolution des rendements immobiliers et des autres actifs entre 1996 et 2007

Comparatif rendements mobiliers et financiers (%)

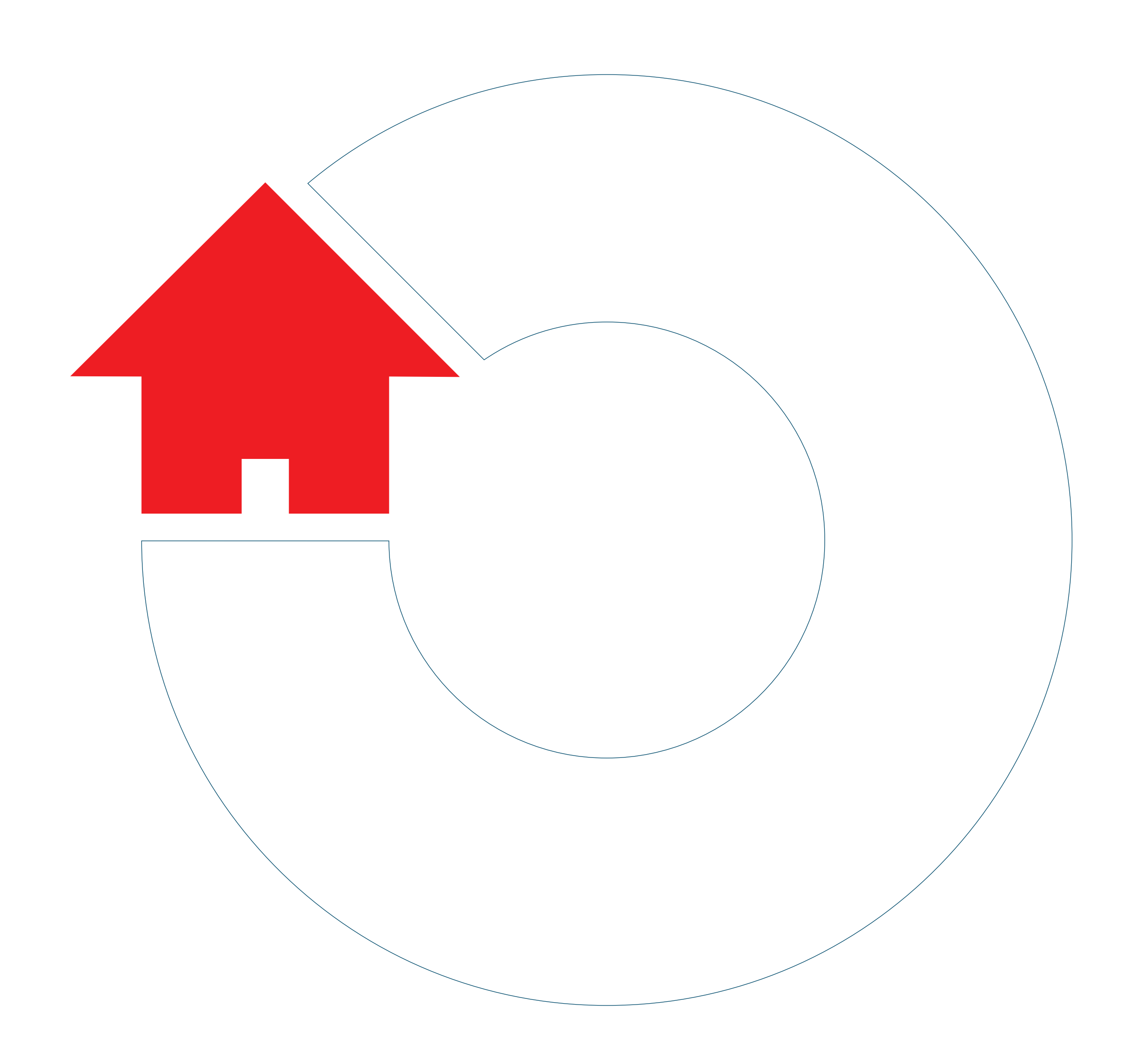


Évolution des rendements locatifs nets et bruts en 1997 et 2004

		1997		2004	
Zone	Nature	Rendement locatif brut	Rendement locatif net	Rendement locatif brut	Rendement locatif net
Paris	Studio	5,95	5,62	3,15	2,98
	3 chambres +	4,47	4,29	2,18	2,08
	Haussmann	5,38	5,12	2,58	2,46
	Récent	4,90	4,68	2,45	2,32
	Moyenne	5,14	4,90	2,49	2,37
Petite couronne	Studio	6,02	5,53	4,26	4,02
	3 chambres +	5,11	4,82	3,59	3,42
	Haussmann	5,92	5,64	3,67	3,50
	Récent	5,28	4,86	3,72	3,51
	Moyenne	5,36	4,98	3,71	3,52

2.6.7 CONCLUSION

Un dernier enseignement de cet exercice porte sur l'écart entre la moyenne des rendements locatifs pour un ensemble de biens que nous souhaitons pouvoir utiliser et la mesure usuelle correspondant au ratio d'une moyenne de loyer au mètre carré sur un prix moyen de transaction au mètre carré. La différence est notable, la seconde mesure surestimant le rendement brut réel. La différence est amplifiée si l'on prend en compte le risque de vacance. Cet écart augmente encore si l'on prend en compte les charges du propriétaire : s'ajoute un écart de 0,5 point. Au total, les mesures usuelles de rendement surévaluent sensiblement le rendement immobilier moyen de près de 2 points pour une mesure nette. S'y ajoute dans les faits l'influence de la fiscalité selon la situation du propriétaire.



2.7 LES « FONDAMENTAUX » DES MARCHÉS, UNE TENTATIVE D'EXPLICATION DE LA HAUSSE DES PRIX

CLAUDE TAFFIN

Directeur scientifique de l'association Dinamic

Nous n'avons nullement l'ambition d'apporter ici une réponse unique aux interrogations sur les causes de la hausse des prix de l'immobilier en France mais seulement celle de fournir quelques éléments à mettre en perspective. S'il est fréquent d'expliquer la hausse des prix par la pénurie de logements, cette hypothèse mérite cependant d'être examinée plus attentivement. En outre, il y a de la distance entre les besoins et le marché et quatre dimensions interviennent : le temps, l'argent, l'espace et enfin le facteur humain.

Sur quelles bases repose l'affirmation selon laquelle il manquerait un million de logements en France ? Fait-on référence à une norme ? Si pénurie il y a, celle-ci ne peut en tout cas pas s'entendre par comparaison avec les autres pays développés, le nombre de logements par habitant en France étant parmi les plus élevés en Europe.

L'estimation des besoins en logements neufs varie certes assez largement mais, pour ces dernières années, le nombre de logements construits en France correspond à peu près aux estimations : 410 000 logements ont été construits chaque année entre 2005 et 2010, alors que les besoins étaient estimés entre 350 000 et 470 000. La plupart des autres explications sont avancées mais elles ne sont pas plus fondées. Il n'y a pas eu d'augmentation de la part des résidences secondaires dans le parc immobilier – celle-ci est stable à hauteur de 9,2% depuis 10 ans – ni de surcroît d'acquisitions par des étrangers : d'une part la majorité des étrangers qui achètent sont des résidents et d'autre part, les achats par des étrangers non résidents représentent moins de 1% des acquisitions nettes. Depuis 2010, on assiste même à une inversion des flux dans l'ancien, c'est-à-dire plus de reventes que d'achats. Faut-il alors y voir l'effet du vieillissement d'une population composée de ménages plus petits et moins mobiles ? Le vieillissement provoque à coup sûr des retours au centre mais la baisse de mobilité ne s'observe pas.

2.7.1 LE TEMPS : NOTION DE LONG TERME ET DE CYCLE

Premier élément donc, l'évolution à long terme des facteurs démographiques auxquels les besoins en logement sont intimement liés. Dans un pays qui, comme la France, a une croissance démographique forte, c'est un facteur qui sous-tend une hausse des prix sur moyenne et longue période.

Second élément, la notion de cycle immobilier : la question se pose en effet de savoir si l'on se trouve à la veille d'un nouveau cycle immobilier. Une étude de l'OCDE retraçant l'évolution du prix des logements entre 1970 et 2005, auprès de 18 pays de l'OCDE, montre bien le caractère cyclique de cette évolution, avec des prix en augmentation sur de longues périodes en alternance avec des phases baissières : Ainsi, 50 phases de hausse et 47 phases de baisse (hors inflation) dont deux en France ont été identifiées. La durée moyenne d'une hausse est de 6 ans (9 pour la France) et le taux d'augmentation moyen des prix de 40% (32% pour la France). Quant aux baisses, leur durée moyenne constatée est de 5 ans et demi (4 ans et demi pour la France) et leur ampleur de 26% (18% pour la France). Le cycle en cours dont le début remonte à 2005 était jugé d'amplitude et de durée supérieures aux cycles observés précédemment. Nous sommes de ce fait fortement incités à penser que les prix vont baisser en France.

2.7.2 L'ARGENT : RÔLE DU CRÉDIT, DE LA FISCALITÉ ET DES AIDES

Le rôle du crédit a été développé précédemment par François de Ricolfis. Rappelons simplement que le phénomène de baisse des taux a été beaucoup plus important dans les années 1990 que dans les années 2000, années marquées surtout par l'allongement de la durée des prêts et par une plus grande souplesse de l'accès au crédit.

Concernant la fiscalité et les aides, on note une grande sensibilité des investisseurs personnes physiques à la fiscalité (imposition des revenus et des plus-values), et une sensibilité moindre des accédants. Ainsi, le poids réel des aides fiscales à l'investissement semble être exagéré par les premiers, alors que, pour les seconds, la déductibilité des intérêts d'emprunt apparaît comme un avantage supplémentaire et non comme un moteur principal de l'achat.

Les aides à la pierre (le prêt à taux 0% notamment) semblent avoir un impact limité d'un point de vue macro-économique, si l'on compare la masse des aides à la masse des transactions immobilières. Cela n'exclut pas un possible effet inflationniste localisé. La question a été posée à propos du PTZ, avant son recentrage sur le neuf et sa mise sous condition de ressources.

2.7.3 ÉVOLUTION DES PRIX DES LOGEMENTS ANCIENS ENTRE 1997 ET 2011

	Ensemble	Appartements	maisons
France	156	171	146
Ile-de-France	169	191	131
Province	151	153	153

Source : indices Notaires-Insee (CVS, 1er trimestre 2011/1997)

L'écart des prix entre Paris et la province s'est creusé principalement au cours de l'année 2010. On assiste par ailleurs depuis 2000 à une inversion du prix relatif des maisons par rapport aux appartements et à un retour à la tendance observée dans les années 1950 à 65 avec des appartements se valorisant davantage que les maisons, contrairement à la tendance des 35 dernières années, période pendant laquelle les maisons en première couronne gagnaient en centralité au fur et à mesure de l'urbanisation et se valorisaient. La tendance actuelle pourrait s'expliquer par un changement de comportement chez les jeunes, des retours en centre-ville chez les personnes âgées (plus nombreuses dans les transactions ces derniers mois) et par l'influence accrue des investisseurs qui achètent principalement des appartements de petite taille dans les centres urbains.

2.7.4 CONCLUSION : PEUT-ON PARLER D'UNE BULLE IMMOBILIÈRE ?

La notion de « bulle » se définit par un écart important et persistant entre le prix d'un actif et sa valeur « fondamentale », c'est-à-dire une valeur compatible avec les fondamentaux via une relation économétrique.

Selon le FMI, les prix seraient globalement surévalués de 25% en France. C'est un premier indicateur. Le Conseil d'Analyse Stratégique a estimé que les facteurs liés au crédit, baisse des taux d'intérêt et allongement de la durée des prêts, expliquaient 50 à 60% de la hausse des prix moyenne sur le territoire. On est donc loin du compte, en particulier à Paris.

Il faut enfin tenir compte de tous les facteurs qui ne peuvent se réduire à une équation, en particulier le facteur humain. L'investissement immobilier peut en effet être motivé par certaines peurs comme la peur des placements boursiers, des incertitudes liées aux retraites ou encore de la faillite des banques.

La prise en considération des évolutions observées sur les marchés à l'étranger ainsi que les événements politiques du printemps prochain nous incitent à penser que nous nous trouvons à la veille d'un certain nombre de changements. Cependant, c'est surtout l'analyse localisée, fondée sur l'exploitation des bases de données notariales, qui nous permettra de progresser dans l'explication de ces évolutions du marché immobilier.

3.
CONCLUSION

JEAN-FRANÇOIS HUMBERT

Notaire, président de l'association Dinamic

Notre souhait, par cette manifestation, est de contribuer à mieux connaître les marchés de l'immobilier, en particulier le logement. Chacun sait combien ils sont complexes, car les analyses ne sont pas identiques entre le neuf et l'ancien, le collectif et le diffus, les métropoles et les campagnes. Il convient d'aller au-delà des seules données chiffrées, qu'il s'agisse du nombre des mutations ou des prix. Ces données sont naturellement importantes, primordiales même. Elles ne reflètent pas seules la réalité des marchés.

Au cours de la première table ronde, Madame Thollon-Baras et Monsieur Pavy qui animent les bases du notariat ont donné quelques clés de lecture de leur activité. Les difficultés ne sont pas négligeables, dans la mesure où nous avons l'ambition de maintenir à un haut niveau de qualité les données que nous enregistrons.

En même temps, nous sommes attentifs à répondre aux demandes des pouvoirs publics, des media, et des Français en général afin de fournir en temps réel, et de manière exhaustive, des informations précises et fiables. Ces informations garantissent une nécessaire transparence des marchés, mais elles guident également les politiques publiques d'aide au logement. Le débat actuel sur le prêt à taux zéro, ses modifications récentes, et celles encore attendues pour les prochains mois, en sont un exemple.

Monsieur Taffin nous a rejoints qui nous permet de marquer de son autorité et plus encore de son expérience notre activité en ce domaine.

La question que beaucoup ont à l'esprit aujourd'hui est de savoir si nous traversons une crise de l'immobilier, ou si cette crise est proche. Les prix d'acquisition ont doublé sur pratiquement tout le territoire au cours des quinze dernières années. Or cette hausse ne peut s'expliquer que marginalement par l'augmentation du coût de la construction.

Existe-t-il donc une bulle sur le marché immobilier français ?

Oui, nous répond le FMI lorsqu'il évoque une surévaluation de l'immobilier en France de 25 %, ou encore l'OCDE dans un rapport remarqué produit en avril 2011. Non, nous affirme en réponse à la même date le Centre d'analyse stratégique, lequel souligne cependant que l'effort global des ménages accédants à la propriété s'est fortement accru, dès lors que les prix ont plus augmenté que les revenus. Pour autant, l'endettement des ménages demeure en France contenu, sinon limité, en comparaison de celui d'autres pays.

Il nous a donc semblé important d'analyser les évolutions des prix et d'en rechercher certains des facteurs principaux. La portée de ces évolutions sur le comportement des ménages mérite ensuite quelque attention, à l'aune des données statistiques recueillies par les bases.

3.1 COMPRENDRE LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ IMMOBILIER

Pour comprendre ces évolutions, trois raisons plus spécifiques ont été avancées et étudiées au cours de ce colloque.

3.1.1. En premier lieu, il apparaît important de noter que les évolutions globales masquent des situations très diverses.

Des disparités notables peuvent être relevées sur le territoire. Madame Juillard par une approche comparative menée sur douze agglomérations nous a démontré qu'il existe des dynamiques territoriales différentes. Le niveau d'activité immobilière est en étroite relation avec les catégories socio-professionnelles de ses acteurs principaux. La « sociologie des territoires » devient une donnée importante à analyser comme facteur explicatif des marchés du logement.

Les évolutions démographiques exercent une influence notable sur les évolutions du marché. Elles expliquent très largement que bien que le nombre de logements ait augmenté au cours des 25 dernières années davantage que la population – hausse de 30 % pour les premiers, et de 13 % seulement pour la seconde – une pénurie est généralement constatée au sein de certaines zones. Cette pénurie tient notamment à la diminution de la taille des ménages – 2,9 en 1975 contre 2,3 aujourd'hui – et au vieillissement de la population. Mais elle est essentiellement le fruit de la concentration de la population sur certains territoires.

L'étude de ces données et de leur influence sur les marchés doit se poursuivre d'évidence, car elle est une des raisons des évolutions que nous constatons.

3.1.2. Ce processus de métropolisation a conduit, chacun s'accorde à le reconnaître, à accroître la pression foncière, avec pour conséquence le renchérissement du foncier.

Madame Laferrère nous a montré combien connaître le prix relatif du foncier est nécessaire et l'utilité qu'il y a à distinguer la part du terrain dans le prix de l'immobilier. La création d'un indice spatial y contribuerait assurément. Mesurer plus finement le poids du foncier dans le prix d'un logement aurait l'utilité de pouvoir combattre la rareté du foncier, l'objectif étant d'assurer une plus grande fluidité des marchés, tout particulièrement en zone tendue.

Mais pour cela, des politiques incitatives seraient utiles afin que que le flux soit favorisé sur le stock, pour que la cession soit privilégiée, plutôt que la détention.

3.1.3. Enfin l'augmentation de la qualité moyenne des logements peut expliquer leur renchérissement.

Leur taille y participe, qui s'est accrue de 80 % en 35 ans (22 à 40 m²) mais encore leur confort. Les éléments d'équipement influent sur la formation du prix. Néanmoins, Monsieur Bardy a relativisé l'impact des réglementations nouvelles. Ces nouvelles normes ont certes un coût. Mais il est mesuré, puis se trouve très rapidement absorbé par les effets d'apprentissage. Mais surtout, ces données de confort deviennent rapidement non plus une contrainte réglementaire mais participent à l'état de l'art, à ce que tout acquéreur tient pour normalement exigible. Ces données deviennent des « normes non réglementaires » qui font consensus entre les professionnels et les usagers.

Face à ces évolutions, comment les ménages s'adaptent-ils ?

3.2 LES ACCÉDANTS À LA PROPRIÉTÉ

3.2.1. Les enquêtes nationales du logement, de même que les indices notaires, permettent de comparer les évolutions des prix et des loyers.

Les premiers ont crû bien davantage que les seconds. Or dans le même temps, la dépense réelle de logement des locataires s'est non seulement sensiblement accrue, mais leur taux d'effort rapporté au revenu a augmenté plus que celui des accédants. Madame Rougerie a ainsi pu à juste titre relever que nous assistons à une certaine forme de paupérisation de la population locataire. En témoigne la comparaison des revenus respectifs, ceux des locataires par rapport à ceux des propriétaires ayant baissé de 80 à 63 %. Est-ce à dire que les locataires les plus aisés ont acquis leur logement ? Sans doute.

Cette étude méritera d'être poursuivie, afin de mieux distinguer encore la situation des locataires selon qu'ils habitent le parc privé ou le parc social, dont on sait que le volume de ces deux parcs est à peu près équivalent en France. De même leur situation est très différente, leur taux d'effort et l'évolution de celui-ci sont divergents selon les régions. Une première approche nous montre déjà que le taux d'effort des locataires libres s'est accru plus rapidement que celui des locataires sociaux.

3.2.2. La difficulté pour les locataires d'accéder à la propriété démontre l'enjeu du financement des primo-accédants afin de ne pas exclure ceux d'entre eux qui en ont le plus besoin.

Monsieur de Ricolfis a pu souligner que les trois paramètres qui ont permis de s'adapter à l'inflation des prix sont le niveau d'endettement global, c'est-à-dire l'apport personnel, le taux d'intérêt des prêts et la durée de leur remboursement, de sorte que le taux d'effort demeure constant à 33 % du revenu disponible. Or il paraît bien que nous soyons proches d'un blocage, aucun de ces trois critères ne pouvant plus trouver de marge d'évolution notable. La réorientation discutée sur l'affectation du prêt à taux zéro sera suivie de près pour en observer l'incidence sur les marchés.

3.3
LES INVESTISSEURS DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Monsieur Gregoir, enfin, a eu la lourde tâche de nous rappeler que même si la financiarisation de l'immobilier peut avoir une cote défraîchie en ces temps de crise, la notion de rendement immobilier n'en constitue pas moins une donnée essentielle.

Les marchés de l'immobilier sont animés par les accédants, mais aussi par les investisseurs. Très longtemps ces derniers ont compensé un moindre taux de rendement locatif par des plus-values en capital compensatrices. Il est peu vraisemblable que de telles plus-values soient observées dans le futur, ce qui pourrait militer pour une désaffection envers l'immobilier. Or l'investissement locatif privé est indispensable pour répondre au besoin de logement.

Mais les investisseurs sont-ils rationnels ? Et surtout, au-delà du rendement, n'éprouve-t-on pas le besoin aujourd'hui de garantir, et seulement cela, la pérennité du capital investi ?

Toutes ces études plaident pour que les politiques structurelles visent à augmenter l'élasticité de l'offre : simplification des autorisations de construire, réduction des coûts fiscaux liés aux transactions, et **mise en place d'aides personnelles sous conditions de ressources pour aider ceux des ménages qui en ont le plus besoin.**

La connaissance des marchés est multiple. J'espère que cette conférence y aura contribué. Monsieur Taffin dans sa synthèse nous a précisé combien les facteurs sont nombreux : le temps nécessaire pour produire, l'argent indispensable pour mener à terme de semblables investissements, l'espace qui paraît notamment en certaines zones frappé de rationnement.

Mais il est une donnée qui n'a sans doute pas été suffisamment soulignée : celle du rôle des politiques publiques.

Car s'agit-il de faciliter la mise à disposition de terrains pour construire, la maîtrise du coût du foncier est alors indispensable par des politiques fiscales incitatives, plutôt que pénalisantes pour les mutations.

S'agit-il de permettre aux primo-accédants d'acquérir leur logement ? Leur réserver les aides publiques, plutôt que les distribuer trop généreusement serait très certainement plus efficace à coût budgétaire égal, et moins générateur d'effets d'aubaine.

À l'heure où certains parlent de bulle, de crise, voire d'effondrement, la place de la politique est centrale. C'est elle qui peut soutenir le marché en répondant aux exigences des demandes, et en combattant l'inélasticité de l'offre.


DINAMIC


Notaires
de France